

# Territorio, actores y estrategias de desarrollo

*Serie "Territorio, actores y desarrollo"*  
*Cuaderno de investigación N°: 40*



**Johan Bastiaensen**  
Selmira Flores  
Griet Steel  
Carlos Sosa  
Silvia Martínez  
Miguel Alemán

338.9

T-326

Territorio, actores y estrategias de desarrollo.

/Miguel Alemán, ... (et al)

Managua: Nitlapan-UCA, 2011

46 p.: il. (Cuaderno de Investigación No. 40)

ISBN 978-99964-0-058-2

1. Desarrollo de la comunidad.
2. Estrategias de sobrevivencia.
3. Género y desarrollo.
4. Nicaragua-Aspectos económicos.



**Nitlapan**

Instituto de Investigación y Desarrollo (NITLAPAN)

[www.nitlapan.org.ni](http://www.nitlapan.org.ni)

[nitlapan@nitlapan.org.ni](mailto:nitlapan@nitlapan.org.ni)

[secnitla@ns.uca.edu.ni](mailto:secnitla@ns.uca.edu.ni)

Tel: 2278 0627-28 Fax: 2267 0436

Managua, Nicaragua

### Autores

Miguel Alemán

Johan Bastiaensen

Selmira Flores

Griet Steel

Carlos Sosa

Silvia Martínez

### Edición de texto

### Diagramación e Impresión

Abdel Mendoza López

Bolonia Printing

# CONTENIDO

<b>Siglas .....</b>	<b>6</b>
<b>Introducción .....</b>	<b>7</b>
<b>1. ¿Qué es el desarrollo territorial? .....</b>	<b>12</b>
<b>2. Un marco para el análisis de estrategias de vida .....</b>	<b>15</b>
<b>2.1. El punto de partida para el análisis de las estrategias de vida ....</b>	<b>16</b>
<b>2.2. Factores contextuales e institucionales .....</b>	<b>21</b>
Ubicación geográfica de micro-territorios .....	22
Factores institucionales .....	23
<b>2.3 Intercambio: mercados y cadenas de valor .....</b>	<b>24</b>
<b>2.4. Agencia y estrategia de vida .....</b>	<b>27</b>
<b>La agencia: más allá de la racionalidad económica.....</b>	<b>31</b>
<b>2.5. Tipología de las estrategias de vida .....</b>	<b>32</b>
<b>3. Conclusión: arenas políticas que determinan oportunidades y limitaciones para nuevas rutas de desarrollo en el territorio .....</b>	<b>34</b>
<b>Bibliografía .....</b>	<b>39</b>



**CEDLA:** Centro de Estudios y de Documentación para América Latina (Ámsterdam, Holanda)

**DFID:** Department for International Development (Cooperación al Desarrollo del Reino Unido)

**EV:** Estrategia de vida

**FDL:** Fondo de Desarrollo Local

**IDS:** Institute of Development Studies, Universidad de Sussex, Reino Unido

**IICA:** Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura

**IOB-UA:** Instituto de Política y Gestión del Desarrollo, Universidad de Amberes, Bélgica

**ITC-OIT:** International Training Center – Organización Internacional del Trabajo

**KIT:** Koninklijk Instituut voor de Tropen (Instituto Real para el Trópico) (Ámsterdam, Holanda)

**LEADER:** Liaison entre Actions de Développement de l'Économie Rurale (Vínculos entre Acciones de Desarrollo para la Economía Rural). Programa de desarrollo rural de la Unión Europea.

**RIMISP:** Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural

**s/f:** Sin fecha

**UCA:** Universidad Centroamericana (Nicaragua)

**UE:** Unión Europea

**UNESCO:** United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization

**UNIFEM:** United Nations Development Fund for Women

**VLIR:** Consejo de Universidades Flamencas (Bélgica)

## 6 Introducción

En el marco de su proceso de planificación estratégica 2007-2011, el instituto Nitlapan de la Universidad Centroamericana (UCA) de Managua se auto-diagnosticó como una institución exitosa, con una excelente reputación nacional e internacional. Nitlapan operaba varios e innovadores programas de desarrollo. Entre estos figuraban: (a) la asistencia técnica para una producción agropecuaria más intensiva que sea no sólo rentable para los pequeños y medianos empresarios, sino también sostenible y amigable con el medio ambiente; (b) el arriendo de vacas y franquicia en novillos; (c) la legalización de tierras y contratos; (d) la mediación de conflictos; y (e) un prestigioso programa de investigación reconocido dentro y fuera del país. En una coyuntura en la que aún no se perfilaba la crisis de las microfinanzas, Nitlapan poseía una alianza estratégica con la exitosa microfinanciera Fondo de Desarrollo Local (FDL). En el marco de esta alianza, Nitlapan contribuía al diseño e implementación de una estrategia emergente que iba más allá de las meras finanzas (Finanzas Plus) mediante la combinación de los servicios financieros del FDL con los servicios no financieros complementarios de Nitlapan (Bastiaensen y Marchetti, 2010). Al mismo tiempo, Nitlapan llegó a establecerse como una institución profesional con una adecuada capacidad de administración y gestión, manejando árboles de problemas y soluciones, marcos lógicos y programas operativos anuales para la gestión de resultados con base en los indicadores de los proyectos. Además, logró trabajar parcialmente con una lógica empresarial en la venta de sus servicios –en particular al FDL–, con lo cual ha obtenido un cierto grado de autofinanciamiento, sostenibilidad y crecimiento.

El punto de partida de nuestra reflexión: las intervenciones de desarrollo en el territorio.

En medio de los éxitos señalados también se identificaron limitaciones que se transformaron en retos dentro del nuevo plan estratégico de Nitlapan. Estas limitaciones tienen que ver con impactos sociales menores a los esperados, sobre todo en los grupos de actores más vulnerables. En este contexto, la gestión de las empresas y de los proyectos, con sus metas ambiciosas y con su necesidad de crecer y de tener cierta rentabilidad básica, se ha traducido en una presión para la eficiencia de Nitlapan. Las exigencias de estandarización, especialización y los altos ritmos de trabajo tensionan la perspectiva de mediano y largo plazo, así como la organización de procesos más adecuados (en el sentido de “trajes hechos a la medida”) que, en el marco del trabajo creativo-innovador, buscan soluciones de mediano y largo plazo para los actores con menos oportunidades y con más bloqueos, como es el caso de los productores sin o con poca tierra, las mujeres y los jóvenes.

La reflexión sobre las experiencias emprendidas por Nitlapan ha revelado que el impacto sobre los grupos vulnerables fue mayor cuando el trabajo se realizó en sinergia con otras instituciones (como el FDL, las cooperativas, etc.). Estos resultados sugieren que se requiere de una mejor articulación de la oferta de servicios integrales y una dinámica de cooperación y cambio más amplia en los territorios. El proceso de reflexión de Nitlapan ha evidenciado que la salida de la pobreza, sobre todo en los casos de los grupos vulnerables, no puede ser concebida como una ruta exclusiva de heroicos empresarios individuales, sino como el resultado de una acción colectiva más compleja: una movilización sistemática de actores en el sector privado, el gobierno local y nacional, las cooperativas, las organizaciones gremiales y otras formas organizativas que, de manera conjunta, puedan idear e implementar rutas de cambio que sean beneficiosas para todos los actores involucrados al nivel del territorio<sup>1</sup>.

Las intervenciones de desarrollo incrementan su impacto benéfico sobre los grupos vulnerables cuando las mismas involucran a los demás actores que operan en el territorio.

De estos procesos de reflexión surgen cuatro grandes desafíos, interrelacionados entre sí. Primero: mejorar la coherencia entre las ofertas de servicios impulsadas por las instituciones de desarrollo y las estrategias de vida de los grupos vulnerables, en el seno de un proceso negociado con dichos grupos para imaginar e implementar conjuntamente las necesarias rutas del desarrollo innovador. Segundo: mejorar la sinergia interna entre las operaciones y los programas de Nitlapan de tal manera que sea posible articular ofertas complementarias y lograr una operación más integral y coherente en la cooperación con los grupos meta<sup>2</sup>. Tercero: la búsqueda de sinergias externas con otros actores institucionales en el afán de generar aportes a las rutas de cambio emergentes que están impulsando los grupos meta. Esto implica trabajar en una perspectiva de articular comunidades de práctica, es decir, grupos de actores privados, gubernamentales y civiles que logren cooperar efectivamente entre sí para viabilizar innovadoras rutas de desarrollo sobre la base de una visión conjunta del desarrollo deseado y posible<sup>3</sup>. Cuarto: apoyar, fomentar y fortalecer la asociatividad<sup>4</sup> de grupos metas para mejorar su interlocución grupal ante actores privados y estatales, con miras a potenciar y viabilizar las rutas de cambio deseadas.

La superación de la pobreza no es una hazaña de heroicos empresarios individuales, sino el resultado de una amplia acción colectiva en la que participan distintos actores.

1. Nos referimos, por ejemplo, a la movilización de los actores alrededor de las cadenas de valor y de los productos o productos-servicios vinculados a las mismas.

2. Esta es una condición necesaria para responder efectivamente al primer desafío que viene de ser mencionado.

3. A esta forma de cooperación, que impulsa iniciativas innovadoras de desarrollo basadas en una visión del desarrollo compartida por una pluralidad de actores, se le denomina "sinergia cognitiva".

4. La asociatividad en un sentido amplio se refiere al fomento de procesos de cooperación formal e informal. De ahí que no pueda limitarse al simple fomento de cooperativas o formas de organización gremial formalizada.



Es necesario pasar de un modelo de oferta de servicios que responde a una demanda individual, a un modelo con un enfoque territorial.

El conocimiento accionable o aplicable (actionable knowledge) es una construcción cognitiva y social que sirve de base para la acción.

Para Nitlapan, la respuesta a estos cuatro desafíos requiere de un cambio de paradigma en su forma de trabajar. Este cambio implica básicamente el tránsito desde un modelo de oferta de servicios, que responde a una demanda individual ya existente en un territorio determinado, a un modelo con un enfoque territorial. Nitlapan se inspira en el nuevo enfoque territorial del desarrollo rural (Ambrosio-Albalá y Bastiaensen, 2010); aunque, partiendo desde su propio quehacer como actor privado-civil-universitario, tendrá que desarrollar sus propias estrategias y métodos de intervención. Este nuevo enfoque territorial, aún en proceso de construcción y experimentación, debería estar comprometido con la creación de nuevas rutas de desarrollo para los grupos vulnerables en el marco de una acción colectiva que involucra a una variedad de actores interesados en transformar el territorio existente. En sinergia con todos estos actores, Nitlapan deberá jugar un papel más proactivo como facilitador, catalizador, animador y contraparte empresarial (sin o con fines de lucro) dentro de las necesarias rutas de cambio con los grupos vulnerables.

Partiendo de la centralidad de las estrategias de vida de los actores<sup>5</sup>, el tema de la creación conjunta del conocimiento se perfila como un elemento clave para vincular las intervenciones de desarrollo de Nitlapan u otras instituciones con los actores vulnerables en el seno del territorio. Entendemos el conocimiento como “una construcción cognitiva y social que resulta de y que se re-articula en las experiencias, encuentros y discontinuidades que emergen en los puntos de intersección entre diferentes actores” (Long, 1999). Este conocimiento no consiste primordialmente en un diagnóstico “científico” realizado por investigadores especializados o por expertos que han recopilado y analizado, sea con o sin la participación de la comunidad local, un cúmulo de información sobre una realidad determinada. Desde nuestro punto de vista, el conocimiento es un conjunto de esquemas o marcos interpretativos, motivacionales, actitudinales e informacionales, más o menos sistematizados, que han sido co-generados y apropiados por diferentes actores. A través de su conexión con prácticas organizativas e interacciones en redes sociales, tales marcos o esquemas se transforman en la base cognitivo-motivacional para la acción y la interacción entre actores que se encuentran en diferentes niveles y lugares y que poseen, además, idiosincrasias distintas. Este tipo de conocimiento compartido y construido conjuntamente es el punto de partida clave del nuevo enfoque territorial del desarrollo rural (Ambrosio-Albalá

5. Este tema será abordado más adelante.



y Bastiaensen, 2010:15). En este enfoque se busca construir alianzas<sup>6</sup> entre un conjunto de actores públicos y privados, alrededor de una estrategia de desarrollo territorial concertada que generalmente se articula en torno a unas cuantas rutas de desarrollo nuevas.

El tipo de conocimiento necesario para este tipo de alianzas es lo que en inglés se denomina *actionable knowledge*. Esta expresión puede ser traducida al español como conocimiento accionable o aplicable y designa el conocimiento que sirve de base para la acción. Desde la perspectiva de instituciones de desarrollo como Nitlapan, se requiere relacionar el desafío de la creación conjunta de un conocimiento para la acción con el planteamiento de Long (1999), que concibe las intervenciones de desarrollo como “un proceso continuo, construido socialmente y de manera negociada (entre actores involucrados de manera directa o indirecta), en lugar de la simple ejecución de un plan de acción previamente definido con resultados esperados”. Long agrega: “La preocupación por las prácticas de intervención le permite a uno enfocarse en la formas emergentes de interacción, procedimientos, estrategias prácticas y tipos de discursos y categorías culturales presentes en contextos específicos. También permite tomar en cuenta la existencia de ‘múltiples realidades’ alrededor de los proyectos de desarrollo (con lo cual nos referimos a los diferentes sentidos e interpretaciones de objetivos y medios que les atribuyen diferentes actores) y las luchas que son generadas por estas percepciones y expectativas diferenciadas. (...) La intervención planificada es un proceso transformacional que se re-configura de manera permanente a través de su propia dinámica organizativa, cultural y política, así como por las condiciones específicas encontradas o creadas por el proyecto mismo, incluyendo las respuestas y estrategias de grupos locales que pueden luchar para definir y defender sus espacios sociales, fronteras culturales y posiciones estratégicas dentro del plano más amplio de poder” (Long, 1999).

En este marco resulta clave enfocarse en las prácticas sociales de las intervenciones de desarrollo. Lo decisivo, en tal sentido, son las formas concretas y operativas en que las prácticas de desarrollo se relacionan con los actores meta, ya que es en el seno de dichas relaciones donde se generan las condiciones del proceso de negociación y construcción social conjunta cuyos protagonistas son los distintos actores involucrados. Esta negociación tiene lugar siempre –aun cuando sólo sea bajo la forma de una resistencia contra la ejecución de

Las intervenciones de desarrollo no consisten en la ejecución de un plan de acción previamente definido por expertos. Consiste más bien en un proceso construido socialmente y de manera negociada entre distintos actores.

6. En las versiones predominantes del enfoque territorial (ver más adelante) prevalece una tendencia a pensar las alianzas como acuerdos formalizados, impulsados desde las esferas de los gobiernos nacionales o locales. No obstante, se puede y se debe ampliar esta visión para no dejar por fuera alianzas mucho más diversas y también menos formalizadas (ver también más adelante).

algún plan previamente diseñado “desde arriba” por los expertos—. Es obvio, sin embargo, que el proceso de negociación genera resultados más beneficiosos cuando los actores logran encontrar formas de operación realmente dialogales y participativas.

El aporte más idóneo de un ONG consiste quizás en promover y velar por la asociatividad de los actores excluidos y menos capitalizados en un territorio.

El adecuado abordaje de las cambiantes estrategias de intervención en el ámbito del desarrollo exige que la atención se enfoque en “las prácticas de intervención y cómo éstas se encuentran modificadas (renegociadas) por las interacciones entre los distintos participantes, y no simplemente en los ‘modelos de intervención’, los cuales no son más que las construcciones ‘tipo ideal’” que poseen acerca del proceso los planificadores, los ejecutores o sus clientes” (Long, 1999). Debemos estar conscientes de la existencia de múltiples interfaces que existen entre los “programas” (de diferente naturaleza y origen institucional) y los “actores meta” (la población diferenciada según sexo, edad, costumbres, religión, afiliación política, etc.). Para poder conducir el análisis de estas interfaces hasta polo-a-tierra es necesaria la existencia o la promoción de un nivel de asociatividad que le permita a cada actor poder entrar en las múltiples interfaces. Algunos consideran que “el interés y quizás el aporte idóneo de un organismo de desarrollo (ONG) es promover y velar por la asociatividad de los menos capitalizados y excluidos/as del territorio” (Marchetti, s/f). El desarrollo es inevitablemente un proceso multi-actor y gran parte de las deficiencias del desarrollo reside en que tanto los actores meta como los demás actores involucrados se encuentran inmersos en sus propias perspectivas y prácticas diarias, sin lograr crear y ampliar las sinergias que pueden articular entre sí los esfuerzos de cada uno. No hay que olvidar que, en el seno de tales procesos, la voz y los intereses de los pobres no siempre logran articularse, ni hacerse entender lo suficiente, ni generar tampoco el apoyo colectivo necesario para promover benéficas rutas de cambios exitosos.

El desarrollo es inevitablemente un proceso multi-actor en el sentido de que en él participa siempre una multiplicidad de diversos actores.

Siendo un actor universitario y un instituto de investigación y acción para el desarrollo, Nitlapan tiene un papel primordial que jugar en la creación y clarificación de posibles visiones conjuntas del desarrollo en el territorio. El reto consiste en la generación de conocimientos aplicables que puedan servir de base para la acción conjunta de los actores en la búsqueda de rutas de cambio que ofrezcan nuevas alternativas para los grupos vulnerables y para el territorio en su conjunto. Como una forma de contribuir a la creación de esta nueva perspectiva y a la facilitación de los procesos de construcción-negociación conjunta de conocimientos entre los distintos actores involucrados en

7. Esta expresión proviene del inglés, *ideal type*. Un “tipo ideal” es toda construcción mental (un concepto, un modelo, etc.) elaborada como una idealización abstracta de la realidad.

un territorio, Nitlapan ha comenzado a interactuar con profesionales del desarrollo, empresarios y líderes en un diplomado profesional de la Universidad Centroamericana denominado Territorios, actores y estrategias de desarrollo, el cual ya ha sido implementado en algunos territorios de Nicaragua<sup>8</sup>. El propósito del diplomado, que dura entre ocho y diez meses, es llevar a cabo una reflexión conjunta sobre las perspectivas de desarrollo del territorio seleccionado, a partir de los distintos puntos de vista de los y las participantes. El aporte de la universidad consiste en la provisión de un marco conceptual y de las correspondientes herramientas prácticas de investigación. Es a partir de esta perspectiva institucional y teórico-metodológica que se hace la (re)lectura conjunta de la realidad y de la dinámica de desarrollo del territorio y sus actores.

El presente Cuaderno de Investigación se ocupa de presentar el marco conceptual que se emplea en el citado diplomado. Su contenido puede servir como material de apoyo para los participantes-alumnos del diplomado que quieran profundizar sus lecturas conceptuales. Pero también puede ser útil para todas aquellas personas e instituciones que estén interesadas en reflexionar sobre la temática del desarrollo en los territorios rurales.

## 1. ¿Qué es el desarrollo territorial?

Nuestro punto de partida para definir el concepto de desarrollo es la idea del Premio Nobel de la Economía de Desarrollo, Amartya Sen. Según este economista, “la dimensión crucial del desarrollo es el gozo de libertad –la libertad de los individuos de vivir vidas que ellos valoran” (Sen, 1999). En consecuencia, definimos el proceso de desarrollo como un proceso social que amplía la libertad de las personas y grupos de diferentes sexos, edades, condiciones sociales, razas o culturas, para ampliar sus condiciones materiales e inmateriales de vida de acuerdo a criterios valorizados por ellos y ellas mismas, en tanto que miembros de la sociedad humana en sus diferentes niveles. Siguiendo a Sen, enfatizamos también que esta “libertad” no designa solamente una **libertad de bienestar** (welfare freedom), sino también una **libertad de agencia** (agency freedom). Se entiende por “libertad de bienestar” aquel espacio de elección que le permite a la persona alcanzar un cierto estado o nivel de bienestar, como por ejemplo, estar bien alimentada o vestida, tener suficiente educación, poseer una casa donde vivir, gozar de buena salud, evitar una muerte prematura, tener amplias relaciones

La dimensión crucial del desarrollo consiste en que los individuos gocen de la libertad de vivir la vida que ellos consideran como valiosa.

El desarrollo implica no solamente la “libertad de bienestar” (welfare freedom), sino también la “libertad de agencia” (agency freedom).

8. Las primeras experiencias piloto de este diplomado tuvieron lugar en los municipios de Muy Muy y de Matiguás, en el período 2009-2010.

sociales, estar organizada, poder opinar libremente, etc. La “libertad de agencia” implica, en cambio, que las personas no sólo tengan un espacio de elección, sino también la capacidad práctica para participar activamente en conformar su vida según sus preferencias y, cuando sea necesario, poder negociar, proponer y, junto con otros (en grupo), transformar las condiciones que habilitan (posibilitan) o que impiden construir las vidas que esas mismas personas quieren llevar<sup>9</sup>. Ambas formas de libertad dependen fundamentalmente del acceso a recursos y a la posibilidad de valorizarlos a través de procesos de intercambio. Dependen también de la posición social y la identidad social de cada persona, las cuales, a su vez, determinan tanto los derechos de propiedad o de uso formal e informal de los recursos como las modalidades de interacción e intercambio con otras personas e instituciones.

Nuestro enfoque sobre el desarrollo está centrado en los actores, porque éstos son los principales autores de aquél.

Para una comprensión adecuada de la complejidad de la pobreza es necesario adoptar un enfoque holístico y multidimensional que incorpore la significación, la participación y la emancipación.

Adviértase que esta definición coloca a personas de diferente sexo, edad, raza y clase social en el centro del proceso de desarrollo. En este sentido, adoptamos **un enfoque centrado en los actores**, porque cada persona y la calidad de su vida están en el centro de nuestra concepción. En plena coincidencia con el énfasis de Sen en la “agencia humana” (human agency), nuestro enfoque centrado en actores subraya que éstos y cada uno de ellos y ellas son el motor clave de su propio desarrollo y del desarrollo en general. Según el mismo Sen, los actores son “el autor principal del desarrollo”. Sin ellos nada se mueve en el ámbito del desarrollo. Desde una perspectiva teórica, este planteamiento conlleva tres implicaciones para el concepto de desarrollo territorial que utilizamos en este texto.

Primera: nos distanciamos de un concepto económico unidimensional de la pobreza que tiene dificultades para comprender la compleja realidad, siempre diversa y dinámica, en la que viven las personas con menos libertades y oportunidades (véase Chambers, 1995). Necesitamos un enfoque holístico para entender la pobreza y el bienestar como un concepto multidimensional vinculado a la significación<sup>10</sup>, la participación y la emancipación. Por esta razón optamos por el enfoque de **estrategia (o medio) de vida** como marco central para analizar el proceso de desarrollo territorial. Este marco ofrece una estructura analítica para entender la compleja realidad en la que están construyendo sus vidas personas sin libertades y oportunidades,

9. Se denomina “agencia” (agency, en inglés) a la “capacidad práctica” o “poder” que tienen los agentes sociales para configurar su propia vida y su entorno social a partir de sus propias acciones. Algunos autores también traducen agency como “agencialidad”, “agenciamiento”, “capacidad de acción” o “capacidad de incidencia”.

10. La significación incluye todos los aspectos concernientes a la construcción de la identidad social de los actores y al sentido que éstos le atribuyen a su propia acción y a la de los demás actores.

mientras permite comprender, además, cuáles son los factores que influyen los procesos de pobreza y, sobre esta base, identificar dónde son necesarias las intervenciones (Haan y Zoomers, 2005). DFID (1999) lo formula de la siguiente manera: “la adopción de la teoría de los medios de vida sostenibles proporciona una vía para mejorar la identificación, valoración, implantación y evaluación de los programas de desarrollo, de manera que estos respondan en mayor grado a las prioridades de las poblaciones menos favorecidas tanto en forma directa como a nivel de las políticas”. En este sentido, enfocarse en las estrategias de vida favorece la definición de los posibles catalizadores de cambio (Ellis, 2000).

Segundo: rechazamos un concepto predefinido y universal de desarrollo, que se define exclusivamente con criterios económicos y en el que la gente y la cultura están consideradas como conceptos abstractos o figuras estadísticas que, por medio de un mecanismo técnico único, pueden ser conducidos a un modelo único de “progreso”. Según Escobar (1995) debemos concebir el desarrollo como un proceso que tiene su origen en la interpretación histórica de cada sociedad y de la tradición cultural de la misma. Desde esta perspectiva tenemos que ver qué vocabulario y qué criterios de mejora utiliza la misma gente en su localidad para valorizar procesos de cambio. Para usar las palabras de Escobar: “la nueva versión de desarrollo tiene que empezar con examinar las **construcciones sociales**, en el sentido de que son la vida y la historia de la gente, las condiciones de y para el cambio” (1995: 98). Esto incluye también la construcción social del género masculino y femenino que da lugar a procesos de inequidad social.

Tercero: abandonamos el concepto estático de desarrollo. En el plano del desarrollo y de las estrategias de reducción de la pobreza, la gente pobre es considerada a menudo como un grupo meta homogéneo, pasivo, con poca diversificación socio-económica y con pocos recursos tangibles y no-tangibles para superar su pobreza. Una visión más dinámica y más orientada al actor nos permite comprender que las personas con menos libertades (hombres y mujeres pertenecientes a diferentes grupos etarios) tienen bastante iniciativa dentro de sus propias limitantes y que éstas pueden ser cambiantes, lo cual implica que las personas entran y salen constantemente de situaciones de pobreza. Es sumamente importante prestar atención a esta movilidad social a la que se enfrenta el grupo meta de todo programa de desarrollo (véase Steel y Zoomers, 2009). Cuando se pretende contribuir a un desarrollo territorial de carácter incluyente, las intervenciones y políticas deben centrar su atención en entender la variedad de

El punto de partida del desarrollo debe ser la interpretación que tiene la gente acerca de su propia vida, su historia y su cultura.

La pobreza no es una realidad estática, sino un flujo permanente de personas entrando y saliendo de condiciones de pobreza.

Nuestro enfoque del desarrollo se centra en los actores y, más concretamente, en las estrategias de vida de los actores: lo que ellos hacen con los recursos que tienen.

## 14 motivaciones, estrategias de vida y construcciones sociales en las que se re-crea la vida de los actores presentes en el territorio.

Una particular atención hay que prestar a aquellos actores cuyas voces y visiones tienden a tener menor presencia en el espacio público, sin olvidar las interrelaciones de los mismos con otros actores, entre los cuales figuran los actores institucionales de desarrollo. Nuestra concepción de desarrollo adopta una **perspectiva positiva** sobre los actores con menos libertad y oportunidades. Nos enfocamos en los puntos fuertes de “lo que la gente tiene<sup>11</sup>”, “lo que la gente hace con lo que tiene” y “lo que la gente quiere hacer en el futuro”. El énfasis en estos tres aspectos debe llevarnos a descubrir junto con la gente las claves necesarias para crear las libertades y oportunidades para el desarrollo de la misma gente. Una vez identificado qué es lo que hace falta, se pueden establecer alianzas con las personas pobres y con otros actores para combatir la pobreza según los criterios de los involucrados primordiales. Después de todo, es la gente que vive en el territorio la que mejor entiende en qué circunstancias están viviendo y cuáles son las condiciones específicas que necesitan para poder mejorar sus condiciones de vida. Esto no significa que las personas pobres puedan, por sí solas, sin la ayuda de nadie, imaginar y encontrar las formas de mejorar sus condiciones de vida y poder así salir de la pobreza. Si ellas fuesen capaces de hacerlo por sí solas, carecerían de sentido y pertinencia las intervenciones de desarrollo o el aporte externo (financiero o no financiero) que muchas veces resulta clave para encontrar rutas de cambio beneficiosas más innovadoras, las cuales, sin embargo, siempre deben ser llevadas a cabo por la gente que vive dentro del territorio. De ahí que todo programa de desarrollo deba tomar como punto de partida las actuales estrategias de vida de la gente, adecuándose todo el tiempo a las mismas y a la habilidad de la gente de adaptarse a un ambiente social que, dentro del territorio, está sujeto a cambios. Esto nos lleva a la necesidad de construir un marco de análisis para reflexionar sobre las estrategias de vida y sus interacciones con el contexto del territorio.

### 2. Un marco para el análisis de estrategias de vida

El enfoque de estrategias de vida ofrece un marco para analizar las amenazas y oportunidades de los actores en medio de los procesos de cambio en los territorios. En contraste con ciertas tendencias históricas de un pensamiento “profesional” que tiende a minimizar las capacidades y la agencia de las personas con menos libertades y oportunidades, nuestro marco pone de relieve la complejidad del

Los individuos desarrollan, en y a partir de sus respectivos hogares, sus propias estrategias de vida.

Territorio, actores y estrategias de desarrollo  
Serie “Territorio, actores y desarrollo”

---

11. Nos referimos con esto a lo que la gente tiene en términos de recursos tangibles e intangibles.



contexto y de los múltiples objetivos frente a los cuales los actores desarrollan su portafolio de actividades que constituyen sus estrategias de vida. Como han indicado De Haan y Zoomers (2005: 32), estas estrategias de vida tienen que ser entendidas “yendo más allá de los objetivos económicos y materiales de la vida” y citan a Wallman (1984), quien afirma que “las estrategias de vida nunca son sólo un asunto de encontrar o construir una vivienda, transar dinero, tener comida para la familia en la mesa o intercambiar en el mercado. Son también un asunto de tener y hacer circular información, manejar habilidades y relaciones, y afirmar el sentido y la identidad de grupo”. Una estrategia de vida es entonces tanto un asunto de bienestar material como un asunto de relaciones sociales y de conocimientos y sentidos validados socialmente para generar oportunidades de desarrollo para todos los miembros del hogar. Con los recursos disponibles y desde el marco complejo de factores contextuales e institucionales, los individuos desarrollan, en y a partir de sus respectivos hogares, sus propias estrategias de vida. Estas últimas se refieren tanto a un conjunto de actividades económicas<sup>12</sup> que generan ingresos y bienes materiales e inmateriales como a una forma de ser que incluye el cómo uno se mueve dentro de las redes sociales y organizaciones y ante las normas y valores establecidos<sup>13</sup>. Son estas estrategias las que hacen mover el desarrollo. De ahí que sea necesario analizarlas para determinar los logros alcanzados tanto en el ámbito de la libertad de bienestar y como en el de la libertad de agencia de los individuos, los dos parámetros con los cuales medimos los avances del desarrollo. Con este propósito hemos elaborado el marco teórico que nos permita identificar las principales estrategias de vida en un territorio.

Las estrategias de vida implican no sólo asuntos económicos, sino también asuntos que tienen que ver con el sentido y la identidad de grupo.

## 2.1. El punto de partida para el análisis de las estrategias de vida

Se pueden analizar las estrategias de vida tanto al nivel del individuo como al nivel del hogar. Según nuestra visión, más que estrategias de individuos aislados, existen estrategias de hogares. Generalmente se asume que en el caso de las familias rurales menos acomodadas la unidad de análisis más pertinente es el hogar. Los hogares están compuestos por diferentes individuos: hombres y mujeres de diferentes edades entre los que también existe una diversidad de relaciones

Más que estrategias de vida de individuos, lo que existe en la realidad son estrategias de vida de hogares.

12. Estas actividades económicas abarcan actividades productivas, asalariadas y domésticas.

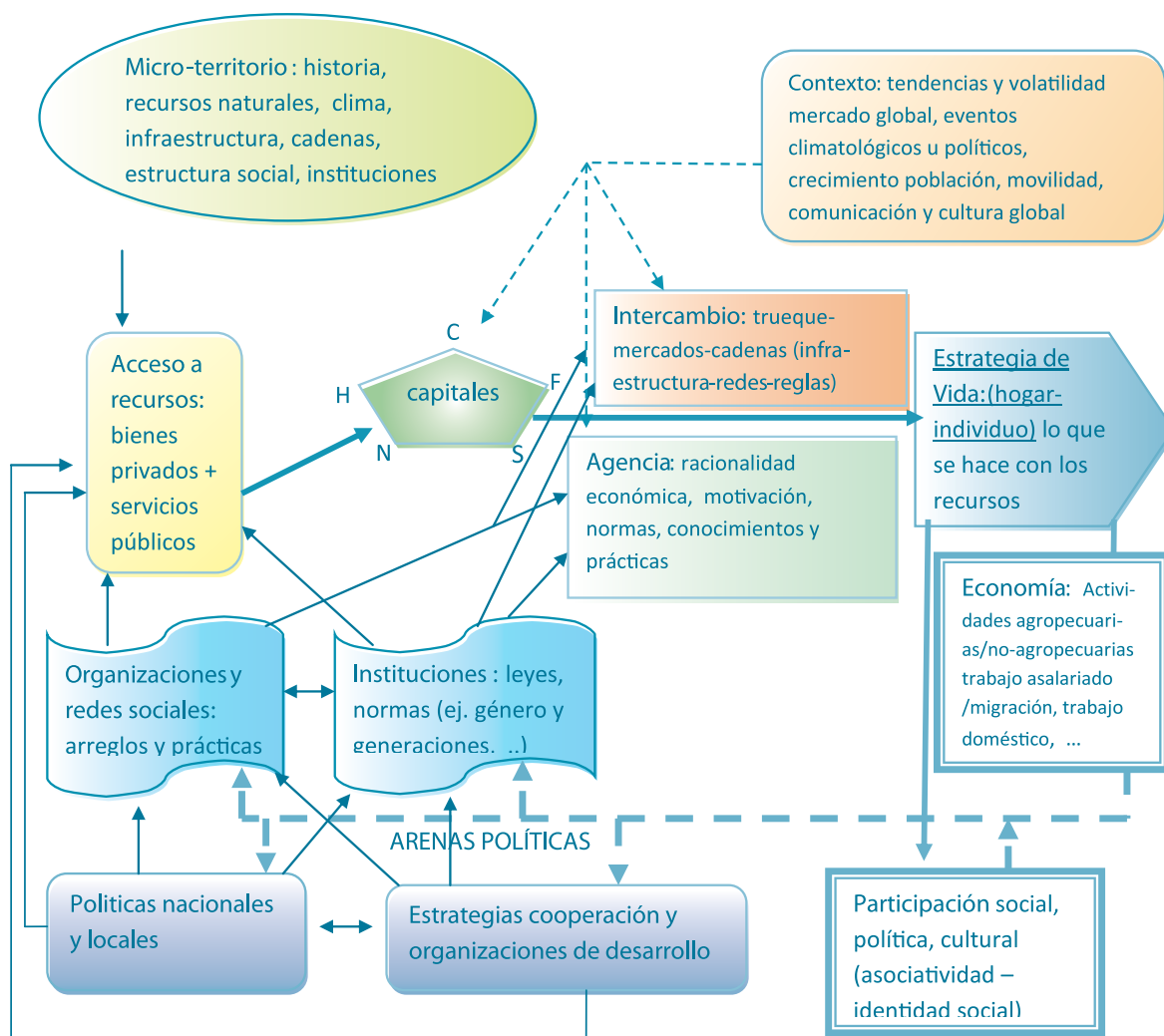
13. A esta forma de moverse dentro de las redes sociales y organizaciones, y ante las normas y valores establecidos, se le denomina “identidad social en movimiento”. Es la identidad social de las personas observada no desde una perspectiva estática, sino dinámica.



El hogar no es una cooperativa perfecta, sino una unidad donde coexisten de manera simultánea la cooperación y el conflicto entre sus miembros.

(unión de hecho, matrimonio, relaciones familiares, relaciones de amistad, etc.). Estos hogares pueden adoptar una gran variedad de formas que no siempre tienen que coincidir con la familia nuclear o extendida, aunque estas dos últimas formas son, sin duda, las más comunes. Dentro de la estrategia del hogar existen márgenes de autonomía individual para los hombres y las mujeres, así como para los adultos y los jóvenes. Es de suma importancia no ignorar esta dimensión intra-hogar conformada por las relaciones entre los géneros y entre las distintas generaciones de individuos. Hay que advertir, sin embargo, que resulta inadecuada la imagen del hogar como una cooperativa perfecta encabezada por un jefe de familia que toma las decisiones de manera consensuada o que asume el rol de un “dictador benevolente” o simplemente de un dictador. Tampoco debemos imaginar que los hogares son necesariamente estables en el tiempo, porque tanto los flujos del ciclo de vida (p.ej. matrimonios de hijos o hijas, la muerte o la vejez de los adultos) como los cambios ocasionados por la migración, el divorcio y la adopción, pueden resquebrajar o modificar la composición de un hogar. De ahí que debemos seguir una vez más a Sen (1999), quien define el hogar como “una unidad ambigua de cooperación y conflicto”. Según esta concepción, el hogar es, además de una unidad de cooperación entre los miembros que la integran, una importante arena política donde se produce un inevitable proceso de negociación interna tanto sobre el uso y la gestión de los recursos de cada cual como sobre la utilización de los ingresos generados. En general, aunque no ocurre en todos los casos, las mujeres se ven compelidas a luchar en contra de la desvalorización relativa de sus contribuciones (domésticas u otras) y a reivindicar su poder de decisión tanto sobre los recursos y las estrategias del hogar como sobre los recursos y las estrategias que les competen a ellas como individuos. Los jóvenes y, más aún las mujeres jóvenes, sufren este tipo de problemas hasta que logran alcanzar su propia autonomía, algo que pueden conseguir con o sin el acceso a la herencia patrimonial de los padres. Es ésta una importante arena política en donde pueden generarse tensiones entre las generaciones existentes dentro de los hogares (ver, más adelante, el Recuadro 1 y el Anexo 1).

**Gráfica 1**  
**MARCO PARA EL ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS DE VIDA EN TERRITORIOS**



Fuente: Elaboración propia, inspirado en DFID (1999).

Nota: Se puede analizar la Estrategia de Vida (EV) al nivel del individuo y del hogar-familia. Dentro de la estrategia del hogar, ambos niveles están generalmente entrelazados, aunque existen márgenes de autonomía individual para hombres y mujeres, así como para adultos y jóvenes. Es importante no ignorar esta dimensión intra-hogar que se encuentra vinculada a las relaciones entre los géneros y las generaciones.

### Recuadro 1 Relaciones y roles de género en el hogar nicaragüense

Se puede aplicar el análisis de estrategias de vida en diferentes niveles. Según nuestra visión, lo más lógico es asumir –aunque habría que confirmar esto en la práctica– que, más que estrategias de individuos aislados, existen estrategias de hogares. Los hogares están compuestos por diferentes individuos: hombres y mujeres de diferentes edades y diferentes relaciones (unión de hecho, matrimonio, relaciones familiares, relaciones de amistad, etc.). En la práctica, estos hogares pueden adoptar una gran variedad de formas que no siempre coinciden con la familia nuclear o con la familia extendida, aunque estas dos formas sean, sin duda, las más relevantes. Tampoco debemos esperar que los hogares sean necesariamente estables a lo largo del tiempo, ya que los flujos debidos al ciclo de vida (el matrimonio de los hijos o hijas, la muerte o la vejez de los adultos, etc.) y fenómenos como la migración y el divorcio, entre otros, pueden resquebrajar o modificar la composición de los hogares. Es en éstos donde tiene lugar la primera socialización, que implica, entre otras cosas, la inserción de los niños y niñas en las relaciones y los roles de género (mediante la escuela, la iglesia, etc.). Por esta razón, el hogar es la instancia donde se reproduce la desigualdad entre sus miembros y donde puede iniciarse también el proceso de superar tal desigualdad. Pero esto último sólo puede lograrse en la medida en que se reconozca, se acepte y se trabaje por crear espacios y relaciones más equitativas que les permitan a todos los miembros del hogar alcanzar la “libertad de bienestar” y la “libertad de agencia”. De hecho, aun cuando la sociedad en su conjunto haya construido normas y significados que definen lo masculino y lo femenino, algunos hogares, cuestionando y desafiando los factores predominantes en el contexto, han conseguido modificar ligera o sustancialmente aquellas normas sociales y, por consiguiente, los significados de las mismas. Esto es lo que explica la existencia de hogares en los que los hijos varones aprenden, desde muy temprana edad, a tomar parte en las labores reproductivas (p.ej. cocinar, cuidar de sus hermanos menores) o en los que las mujeres casadas construyen en paralelo su propio patrimonio de recursos con el apoyo de sus esposos o sus padres.

La existencia de estrategias de vida a nivel de los hogares evidencia que algunos de estos hogares, por lo menos hasta cierto punto, funcionan como una especie de “cooperativa” en la que se junta una parte o el total de sus recursos para ser trabajados en alguna forma de asociación. Esto no impide, sin embargo, que dentro de los hogares no haya estrategias individuales que dan lugar a sub-estrategias (de mujeres, jóvenes u otros miembros emparentados al hogar por, ejemplo, mediante lazos de parentesco menos directos o cercanos) cuya dinámica implica diferentes grados de coordinación o conflicto con la estrategia del hogar. Otros hogares tienden a tener concentrados los recursos y las decisiones más importantes en el jefe varón de la familia, mientras el resto de los miembros mantienen con él una relación de dependencia y subordinación. En el primer

tipo de hogares, las mujeres (esposas e hijas, suegras y abuelas, etc.) y los hijos mayores suelen desarrollar estrategias de generación de ingresos complementarios para la sostenibilidad del hogar, mientras que en el segundo tipo de hogares ellas y ellos aparecen como más dependientes del jefe varón. Por otra parte, cambios en el contexto originados por la crisis económica y por la disminución de las oportunidades laborales, han hecho que la norma social asignada a los hombres de ser los proveedores de ingresos económicos al hogar haya cambiado paulatinamente. En muchos hogares, hoy son más bien las mujeres las que aseguran la entrada de recursos económicos al hogar, aunque esto provoca otra serie de conflictos. Los movimientos de mujeres en Nicaragua llaman la atención sobre el incremento de la violencia intrafamiliar (contra las mujeres, niñas y niños). Es éste, un fenómeno que ocurre en un contexto de flexibilización laboral y pérdida de empleos de los hombres.

Analizando la economía nicaragüense en el contexto de la apertura comercial, Espinosa (2004) sostiene que la no remuneración de gran parte del trabajo realizado por las mujeres en los negocios familiares y en el hogar genera una distorsión de precios creando una ilusión de que el costo de oportunidad del trabajo de las mujeres es cero. El trabajo de las mujeres en la esfera de los hogares aparece entonces como un recurso infinito al que se puede recurrir sin restricciones, lo cual no sólo representa un problema para las mujeres, los hogares y la actividad económica en el territorio, sino que también crea una falsa idea respecto a la eficiencia de los recursos en las actividades económicas que se sustentan en el trabajo de las mujeres.

Todo esto depende de las ideas, valores y símbolos sociales en los que se mueve cada miembro del hogar, así como de las interacciones de cada miembro con los demás integrantes del hogar. Esto es particularmente cierto en lo tocante a la noción de derechos legítimos (de propiedad o uso) que pueden hacer prevalecer los diferentes miembros del hogar y al grado de autonomía y poder de decisión que los mismos tienen sobre sus propios recursos y los del hogar. Un factor decisivo para las mujeres son las obligaciones y tareas que ellas deben asumir dentro del hogar, sobre todo en lo concerniente a las tareas domésticas (cuido de niños, cocina, limpieza, etc.). Estas labores pueden limitar seriamente el alcance de las estrategias de vida de las mujeres debido a las restricciones de tiempo y libertad para ser quienes ellas quieren ser, y terminan imponiéndoles largas jornadas de trabajo en las que ellas combinan las tareas domésticas con las productivas o asalariadas. El apoyo mutuo o, al contrario, la humillación y el maltrato –muy ligado a la (des)valorización de las contribuciones de los diferentes miembros del hogar y a menudo muy sesgados en contra de las contribuciones de las mujeres y de los jóvenes– también inciden en las energías disponibles para invertir tanto en las estrategias individuales como en las colectivas.

Para ensamblar sus estrategias de vida, los individuos y los hogares echan mano de los recursos o capitales a los cuales ellos tienen acceso: el capital humano, el capital físico, el capital financiero y el capital social.

Las estrategias de vida tienen una relación estrecha con los recursos o capitales con los que cuentan las personas individualmente en y desde los hogares. Suelen distinguirse cinco capitales. **El capital natural** son los recursos medioambientales como la tierra, el agua, los bosques, las plantaciones, etc. **El capital humano** está constituido por la fuerza de trabajo calificada, el conocimiento técnico, la capacidad para innovar, las habilidades, la salud y la “fuerza interna” como capital psicológico, motivacional y cognitivo. **El capital físico** son los recursos creados por actividades económicas. Entre ellos figuran la infraestructura y la maquinaria. La provisión monetaria como liquidez crédito o ahorro se define como **capital financiero**. Por último, el **capital social** son las redes sociales, tales como los contactos familiares, las amistades, los vínculos comerciales, políticos, etc. Todos estos capitales son fundamentales para entender tanto las opciones que tienen las personas al nivel individual y del hogar como las estrategias que ellas usan para sobrevivir y las vulnerabilidades a las que son susceptibles (Ellis, 2000). Son los elementos básicos que determinan las posibilidades para la producción y la labor en un hogar, así como la participación en los intercambios recíprocos entre diferentes hogares (para más detalles sobre los diferentes capitales, ver el Anexo 2).

## 2.2. Factores contextuales e institucionales

### *Contexto*

Por lo general, los factores relacionados con el contexto escapan al control de los actores locales.

En las estrategias de vida inciden una serie de **factores relacionados con el contexto**. Entre estos figuran, por ejemplo, la evolución de los mercados y cadenas internacionales (mediados también por las políticas comerciales en vigor), los fenómenos naturales (cambios climatológicos, sequías, huracanes, terremotos, etc.), las tendencias poblacionales, los cambios en los medios de comunicación y transporte y las influencias de procesos globales en la sociedad rural (como la migración humana y la transnacionalización de los medios de comunicación). En general, estos factores del contexto están fuera del control directo de los actores locales, aunque ejercen obviamente una influencia importante y, a veces, determinante en las oportunidades y amenazas de las estrategias de vida de dichos actores. A menudo son también una expresión de la vulnerabilidad de la gente con menos libertades. Entre los factores claves en el contexto actual podemos destacar:

- 1) La transnacionalización de las cadenas agroalimentarias, el aumento de oportunidades para obtener mayor valor agregado, pero a costo de mayores exigencias y controles desde los centros de comercialización final;
- 2) Los cambios en los medios de comunicación, que han causado una revolución en el acceso a la información en el mundo rural (celulares e internet);
- 3) El cambio climatológico, que está intensificando la atención y la presión sobre los recursos naturales, generando amenazas, pero también nuevas oportunidades de financiamiento (proyectos, Pago por Servicios Ambientales <sup>14</sup>, etc.);
- 4) La transnacionalización de las culturas, que proyecta estilos de vida consumista ajenos al mundo rural tradicional, así como modelos de roles de jóvenes y género en pleno movimiento, que son distintos a los heredados por las generaciones anteriores;
- 5) El aumento vertiginoso de la migración nacional e internacional, que da lugar a estrategias de vida cada vez más translocales, tejiendo estrategias de hogares a veces por encima de miles de kilómetros de distancia.

### Ubicación geográfica de micro-territorios

En el ensamblaje de las estrategias de vida también juega un papel determinante la ubicación geográfica. Esta ejerce una influencia decisiva en el acceso a varios recursos claves, en particular, los recursos naturales (tenencia de la tierra<sup>15</sup>, agua, etc.), la infraestructura (caminos, electricidad/agua, centros de acopio, etc.). Su influencia se hace sentir también, en función de la evolución histórica específica del lugar, sobre los tejidos sociales, los valores, las reglas del juego y los conocimientos (p.ej. exitosas experiencias pasadas de organización local pueden tener una incidencia positiva en el presente, mientras que experiencias pasadas negativas pueden arrastrar una desconfianza ante cualquier nuevo esfuerzo organizativo). Un factor geográfico clave es la longitud de los caminos, dado que la distancia dificulta el

El territorio no es solamente la geografía natural o física de una zona o región, sino también una geografía humana y una creación sociopolítica, con una evolución histórica propia.

14. Los Pagos por Servicios Ambientales constituyen un nuevo paradigma de políticas pro-ambientales. Su idea principal es que muchos productores agrícolas u otros no toman en cuenta el valor de los beneficios o los daños que hacen a la naturaleza y por esta razón se produce una deficiencia en la producción de estos servicios. Para una introducción a este tema ver Wunder (2005), Van Hecken y Bastiaensen (2010a, 2010b).

15. En el contexto nicaragüense, la incidencia o no de las reformas agrarias y de los procesos de reconcentración de la tierra son factores históricos de primera importancia para determinar el tipo de acceso a la tierra en ciertas zonas.

acceso a escuelas y centros de salud, limita la capacidad de desarrollar relaciones sociales variadas más allá de la localidad o impide el acceso a proyectos de desarrollo o de crédito/finanzas. Las variables que venimos de mencionar, incluyendo la evolución histórica de las mismas, hacen posible una zonificación del territorio en la que pueden identificarse zonas que poseen una cierta homogeneidad en términos agroecológicos, acceso a infraestructura y mercados, historia compartida y estructuras sociales e institucionales similares.

### Recuadro 2

#### El territorio: una construcción social

La geografía –el “territorio”– no es una realidad puramente natural y física. Es también una geografía humana y una creación socio-política. En ella se concentran experiencias históricas de inclusión/exclusión y de impresión de sentidos y perspectivas que están íntimamente relacionadas con determinadas redes sociales, organizaciones y liderazgos con poder. El territorio se constituye así como un paisaje con vías de amplios carriles para algunos sectores sociales, con estrechas veredas para otros y con profundas quebradas y malos caminos (en un sentido real y simbólico) para los más vulnerables. Trabajar con otros actores en la creación y la implementación de una visión de futuro para el desarrollo del territorio, con oportunidades ampliadas para los grupos con menos libertades, implica transformar el territorio de tal manera que surjan nuevas rutas complementarias y se abran espacios de desarrollo para dichos grupos.

Una institución es una regla del juego que puede adoptar, desde la figura de una norma consuetudinaria de carácter oral, hasta la forma de una disposición escrita de carácter jurídico-legal.

### Factores institucionales

En nuestro análisis hemos adoptado el término institución acuñado por la economía institucional. Este concepto hace referencia a una regla del juego en un sentido amplio: una disposición legal o norma o regla informal. El acceso a los cinco capitales está relacionado con las construcciones sociales (ideas, valores, normas, imaginario social, etc.) que se materializan en el tejido social-organizativo y en las



instituciones locales<sup>16</sup>. Una particular importancia poseen los derechos de propiedad o uso que los actores hacen prevalecer sea por la ley o por la legitimidad local –algo que está ligado a la posición social, las prácticas, las reglas y las normas sociales predominantes, incluidas las reglas y normas relacionadas con el género, la edad, la clase social, etc. También es importante el acceso a los recursos que los actores obtienen a través de sus relaciones con organizaciones en el marco de procesos influenciados por las políticas de los gobiernos y la presencia local de la cooperación<sup>17</sup>. Hay que mencionar igualmente la cantidad y calidad de las relaciones sociales de cada persona, las cuales constituyen el capital social individual o del hogar que facilita el acceso a otros recursos y a oportunidades para valorizarlos.

Las relaciones sociales y la pertenencia a organizaciones operan como mecanismos para incluir o excluir a los individuos del acceso a los recursos.

**Las relaciones sociales** y la naturaleza de la **membrecía organizacional** son mecanismos importantes para tener acceso a recursos, muchas veces determinados por turbios procesos de exclusión e inclusión social cuya legitimación apela a la inclusión de los iniciados y a la exclusión de los extraños. Es pertinente subrayar, por otra parte, que existe una relación entre capital humano y capital social, no sólo porque el segundo puede incidir fuertemente en el acceso a formación y en la motivación para invertir tiempo y recursos en estudios más avanzados, sino también porque el bienestar psicológico, la motivación, el nivel de auto-estima, las percepciones y las perspectivas de cada persona están intrínsecamente relacionadas con la identidad social y la calidad de las relaciones humanas.

### 2.3 Intercambio: mercados y cadenas de valor

Además de los recursos, otro factor que condiciona las estrategias de vida son las **oportunidades de intercambio**. Estas últimas determinan las posibilidades y los términos de intercambio entre, por un lado, los recursos y/o la producción propia generada con los recursos disponibles y, por otro lado, los bienes y servicios necesarios para la realización de las estrategias de vida deseadas. El intercambio puede tener lugar en un círculo cercano de conocidos a través del trueque en circuitos de subsistencia o mercados locales, así como a través de mercados interconectados nacional o internacionalmente, o por la vía de cadenas de valor conscientemente coordinadas e

Las estrategias de vida también se encuentran determinadas por las oportunidades que tienen los individuos y los hogares para intercambiar sus recursos y la producción propia con bienes y servicios.

16. Existen leyes y normas que operan al nivel de la realidad local, pero que están generalmente influenciadas por leyes y reglas supra-locales. Estas últimas pueden provenir del derecho nacional o incluso del derecho internacional. Al nivel local también pueden existir prácticas sociales o empresariales que van mucho más allá de la mera localidad, a veces, hasta los circuitos internacionales de comercio.

17. Ejemplos de este tipo de recursos pueden ser bienes recibidos en carácter de donación o subsidio, préstamos, programas de formación, servicios de educación o salud, asistencia para la defensa de determinados derechos, etc.

El intercambio puede darse en el círculo cercano de personas conocidas, o en mercados interconectados nacional e internacionalmente, o en cadenas de valor conscientemente coordinadas e interconectadas.

La definición técnico-económica de la cadena de valor debe incorporar también: (i) la eficiencia sistémica y la competitividad de la cadena; (ii) la distribución del valor agregado entre los actores; (iii) la inclusión/exclusión de actores; (iv) la lucha entre los actores por imponer sus propios valores y sentidos.

interconectadas. Estas últimas se articulan alrededor de productos de mayor calidad, con mayores niveles de estandarización y/o con atributos más diferenciados (marcas, características sociales o medioambientales, denominaciones de origen, etc.). En el seno de las cadenas de valor, la coordinación explícita se vuelve una necesidad imprescindible. Es importante destacar que cada día se produce un giro desde la producción de bienes agropecuarios no diferenciados, para mercados coordinados de manera ex-post, a través del juego de la demanda y de la oferta, hacia la producción de productos más exigentes<sup>18</sup>, y que requieren de una mayor coordinación ex-ante y de una gobernanza más consciente de las cadenas de producción-procesamiento-comercialización (Ruben et al., 2006). Este proceso generalmente está impulsado y, en gran medida, controlado por pocos y grandes actores de procesamiento y comercialización, entre los que figura muchas veces el gran capital internacional. Con esta evolución, el valor agregado total de las cadenas de productos agropecuarios se incrementa substancialmente. No es posible saber a priori en qué medida los productores primarios se benefician de esas cadenas de valor, ni tampoco quiénes pueden participar en ellas y bajo qué condiciones pueden hacerlo. Entender las lógicas y las modalidades de acceso a mercados y cadenas es un punto clave para interpretar las estrategias de vida de los individuos y los hogares.

Siguiendo a Kaplinsky y Morris (2004:4), se puede definir una cadena de valor como “el rango completo de actividades necesarias para llevar un producto o servicio desde su concepción, a través de las fases de producción (...), hacia la entrega a los consumidores y la eliminación de basuras ex post<sup>19</sup>”. Desde nuestro punto de vista, es clave complementar esta definición técnico-económica con una conceptualización que subraye que toda cadena de valor es una compleja conexión y cooperación de diferentes actores económicos que se organizan para mejorar su productividad y agregar valor a sus actividades de tal manera que cada uno obtenga mayores beneficios<sup>20</sup>.

18. Los supermercados nacionales o los mercados de exportación son un buen ejemplo de este tipo de segmentos de mercado.

19. En el Anexo 2 se presenta una metodología práctica para representar y analizar las cadenas de valor agropecuarias.

20. El enfoque de cadenas de valor tiene varios antecedentes históricos. Entre estos figuran la tradición francesa de las filiales o filièrès (con un enfoque originalmente técnico-productivista, limitado a los países productores coloniales); la teoría de la competitividad de Michael Porter (enfaticando la competitividad sistémica en cadenas o conglomerados, al igual que el papel clave de la conquista de poder de mercado); la economía política de Gereffi (adoptando una visión más global desde la perspectiva de la teoría de los sistemas mundiales y enfatizando la gobernanza de las cadenas para lograr mejorar la competitividad –upgrading– y el papel de las relaciones de poder en la conquista de una mayor parte del valor agregado, generalmente en detrimento de los países pobres). También debemos mencionar la perspectiva sociológica de Long (2001) que subraya que

Nosotros identificamos cuatro criterios de evaluación complementaria para diagnosticar cadenas de valor y su relación con las estrategias de vida:

- 1) **Eficiencia sistémica y competitividad** de las cadenas existentes o de cadenas nuevas.
- 2) **La distribución del valor agregado**, que puede ser equitativo y proporcional al aporte de cada actor en términos valor agregado o que, por el contrario, puede estar sesgado por correlaciones de poder desiguales existentes entre los distintos actores.
- 3) **Inclusión o exclusión** de determinados grupos por falta de recursos claves, vínculos organizativos, desventajas en términos de costos de transacción o por discriminación social.
- 4) **Luchas sobre valores y sentidos**, que determinan donde se concentrarán los esfuerzos sociales y bajo qué modalidades organizativas se estructurará la cadena de actores.

Desde un punto de vista estrictamente económico, la formación de precios y la retención del valor agregado en la cadena depende mucho del grado de control que ejerza quien gobierna a la cadena y a los actores de la misma a través de una estructura de gobernanza. Es en gran medida la empresa líder la que determina e impone cuáles son las reglas del juego que deben ser acatadas por el resto de empresas dentro de la cadena. Estas reglas, sin embargo, van más allá del ámbito de producción, ya que determinan la interacción y los términos de intercambio entre el resto de actores de la cadena, lo que a su vez determina la proporción de valor agregado que retiene cada actor. Las reglas del juego de la cadena se traducen en la determinación de estándares de calidad a lo largo de las diferentes fases del proceso (producción, manejo, transporte, transformación y comercialización). Los otros participantes tratan de cumplir dichos estándares debido a las ventajas competitivas que les reporta la colaboración con la empresa líder. A su vez, esta estructura de gobernanza se hace acompañar de un sistema de premios y castigos implementados a través de los términos de intercambio entre los actores, para incentivar la mejora y cumplimiento de los estándares. Incluye arreglos en lo tocante a los precios, el volumen de intercambio y la participación o no en la cadena. Otro rol que cumple quien lidera la cadena es el de

La formación de precios y la retención del valor agregado en la cadena dependen mucho del grado de control que ejerza quien gobierna tanto a la cadena como a los actores que participan en ella.

Una cadena de valor es un proceso de lucha y negociación entre los actores que forman parte de ella.

---

la conformación y la gobernanza de las cadenas tienen que ver, no sólo con valores económicos, sino también con otros valores e identidades sociales enraizados en productos, y en sus formas de producción y organización para llevarlos hasta los destinatarios y usuarios finales (ver Bastiaensen y Marchetti, 2010; Roduner, 2004).

ayudar a los otros a cumplir los estándares establecidos por medio de servicios de asistencia técnica o incluso mediante la provisión de insumos necesarios. El objetivo es auxiliar a los actores de la cadena a implementar procesos de mejora continua, bajo las diferentes modalidades de upgrading.

En la visión meramente económica pareciera que las reglas son puestas por unos y tomadas por otros para que todo funcione. Sin embargo, la constitución de una cadena de valor es, como toda alianza real entre una variedad de actores, un proceso de lucha y negociación entre los mismos. Es algo que se configura en el juego de la interacción entre las prácticas, normas y valores de los diferentes actores. Es decir se requiere entender y dilucidar mejor los procesos mutuos de constitución, las conexiones, los desvíos, las aberturas y las contradicciones que se generan entre los actores de estas cadenas. Este planteamiento nos permite tener acceso a una nueva y mejor comprensión de las posibilidades existentes para el cambio social hacia una economía con equidad (Hart, 2006:998).

## 2.4. Agencia y estrategia de vida

### *Racionalidad económica*

Los actores ensamblan sus estrategias de vida echando mano de los cinco capitales a los que ellos tienen acceso y tomando en cuenta las condiciones de su entorno. La clave aquí es la agencia de los actores. Como dijimos antes, son ellos y ellas quienes hacen mover el desarrollo. Entender las lógicas detrás de las acciones y la toma de decisiones conscientes y a veces inconscientes no es una tarea fácil, porque sobre ellas incide una gran variedad de factores que fluctúan con el tiempo y la situación familiar. En lo que sigue, proponemos unas reflexiones sobre la racionalidad económica y sobre aquellas realidades sociales que, estando más allá de la racionalidad económica, pueden jugar un papel en las emergentes estrategias de vida. En la práctica, resulta clave analizar en profundidad cuáles son los factores que, según los actores, hacen mover sus acciones. Para conseguir esto último es preciso escuchar y dialogar con una gran variedad de actores que van, desde los menos hasta los más favorecidos, y entre los que figuran hombres y mujeres, adultos y jóvenes.

Una primera área en la racionalidad de las estrategias de vida, y muy importante por cierto, es el área económica. Las estrategias de vida siempre tienen un **núcleo de racionalidad económica**. En términos generales, esto implica que la gente intenta maximizar sus objetivos tomando en cuenta los recursos que tiene, las condiciones agroecológicas

Todas las estrategias de vida tienen un núcleo de racionalidad económica.

naturales, la tecnología de la cual dispone para transformar tales recursos en productos y las condiciones de intercambio imperantes en los mercados y las cadenas de valor (precios, volúmenes, exigencias y costos para acceder a los mismos). Los objetivos de los actores pueden ser muchos. Obtener ingresos es un objetivo importante, pero puede ser matizado con otros objetivos, tales como la distribución de los ingresos en el tiempo (prefiriendo un flujo estable durante el año sobre los montos totales), la seguridad alimentaria o la reducción de los riesgos (aún cuando ello implique sacrificar algo de ingreso), tener tiempo libre para dedicarlo a actividades sociales y familiares o de descanso. Aunque la búsqueda de mayores ingresos es matizado por estos otros posibles objetivos conexos, generalmente se parte de la hipótesis simplificada según la cual el objetivo de los actores será de maximizar su ingresos en base a los precios, y a la tecnología y los recursos que ellos tienen.

La racionalidad económica se suele expresar matemáticamente como la búsqueda de una solución a un problema de maximización de una función de utilidad (o de ingresos). Esta función expresa los objetivos del hogar/individuo o de la empresa<sup>21</sup> y toma en cuenta las limitaciones en términos de los recursos, precios de venta de productos y de compra de insumos, salarios (venta y compra), condiciones agroecológicas, tecnología, etc. (ver el Recuadro 3).

---

21. Para poder analizar la racionalidad económica es necesario distinguir entre empresarios y productores campesinos. Los primeros toman sus decisiones desde la perspectiva de una empresa independiente de sus hogares (no hay relación directa entre producción y decisiones sobre consumo y uso de mano de obra familiar). Los productores campesinos, en cambio, suelen tomar sus decisiones sobre su empresa productiva integrándolas con las decisiones sobre el consumo familiar y el uso de la mano de obra familiar. Aunque generalmente se asume que en las familias rurales menos acomodadas la unidad pertinente es el hogar, tal planteamiento no es evidente ni inocente, porque implica el supuesto de que las decisiones económicas pertinentes se hacen a nivel de hogares que funcionan como “cooperativas” en las que hay un solo tomador de decisiones consensuadas o –en muchos casos– un jefe de familia que asume el rol de un “dictador benevolente” (como en los modelos del economista Becker) o simplemente un “dictador”. Tal como lo mostraremos más adelante, cuando nos ocupemos del género, el supuesto del hogar como una cooperativa perfecta es muchas veces inadecuado. De hecho, en los hogares pueden coexistir varias lógicas económicas distintas: una cooperativa (más o menos grande) junto con sub-lógicas individuales de hombres y mujeres, y también de padres e hijos/as semi-independientes.

**Recuadro 3****Ejemplo de la formulación matemática de la racionalidad económica**

$$\text{Max } U = U (\text{ingreso, seguridad alimentaria, riesgo, tiempo libre})$$

dado que

$\text{ingreso} = \sum p_i * Q_i$  (tierra, capital natural, trabajo invertido, capital físico, capital financiero) –  $(\sum p_j * \text{insumos y factores}) + \text{trabajo asalariado} * \text{salario}$   
(ingresos= producto bruto - costos)

$\sum \text{tierra total (por período)} < \text{tierra disponible (por período)} + \text{tierra alquilada (tierra)}$

$\sum \text{trabajo total} \leq \text{trabajo familiar} + \text{trabajo contratado (trabajo)}$

$\sum \text{capital natural} \leq \text{cantidad de plantaciones establecidas (capital natural)}$

$\sum \text{capital financiero} \leq \text{capital financiero disponible} + \text{créditos contratados (capital financiero)}$

$\sum \text{cantidades (Q) de alimentos producidos o comprados} \geq \text{necesidad mínima de la familia (seguridad alimentaria)}$

$\sum \text{ingresos esperados mínimos} \geq \text{ingresos necesarios para comprar (o tener) alimentos necesarios para sobrevivir (riesgo)}$

Leyenda de símbolos:

$\leq$  = menor o igual que;  $\geq$  = más o igual que

$U$  = función de utilidad

$\sum p_i Q_i$  = producto bruto = sumatoria del valor de la producción, calculado como la adición de precio ( $p$ ) x cantidad de producción ( $Q$ ), por cada producto.

$(\sum p_j * \text{insumos y factores})$  = sumatoria del costo de los insumos y factores (trabajo, capital fijo, financiero, natural, tierra) contratados.

$\text{trabajo asalariado} * \text{salario}$  = ingresos obtenidos a través de salarios (incluye migración).

$Q_i$  (.....) = función de producción que indica cuánta producción ( $Q$ ) se puede producir con determinadas cantidades de tierra, capital natural, trabajo invertido, capital físico, capital financiero.

La racionalidad económica suele expresarse matemáticamente como la búsqueda de una solución a un problema de maximización de una función de utilidad o de ingresos.



Los resultados de estos ejercicios de maximización revelan que familias productoras de bienes agropecuarios que disponen de mucha tierra, pero que están relativamente limitadas en mano de obra familiar y/o con alto costo de salario, monitoreo, búsqueda, etc. de la mano de obra asalariada, tenderán a seguir estrategias extensivas, invirtiendo poco trabajo por manzana de tierra, pero maximizando los ingresos totales sobre la amplia superficie disponible (enfaticando más el margen por unidad de trabajo (MB/MN por UTF<sup>22</sup> o MB/MB por UT = trabajo es el factor limitante). En la medida en que dispongan de capital financiero, los hogares invertirán en la compra de más tierra, salvo si el precio de la tierra es suficientemente alto para justificar la intensificación de capital sobre la tierra disponible. Al contrario, pequeños productores con poca tierra y con relativamente más trabajo, tenderán a invertir más en trabajo familiar, resultando en sistemas de producción más intensivos, con margen bruto por manzana<sup>23</sup> más alto, salvo en situaciones donde la estrechez de su capital financiero les impida ser más intensivos, estando siempre limitados por el costo de oportunidad del trabajo familiar cuando tienen alternativas más atractivas trabajando en el mercado laboral—local, nacional o internacional—. Obviamente, esta caracterización de las racionalidades económicas es sólo una primera aproximación muy general, que requiere de un análisis ulterior más detallado de las estrategias en el marco de una perspectiva dinámica que permita abordar las estrategias concretas implementadas por los productores. Hacer un cálculo económico más detallado de las diferentes opciones productivas y salariales es un insumo indispensable para este análisis económico más detallado. Referimos al lector al excelente trabajo de Levard (2001) para una introducción sistemática al tema de cómo hacer el cálculo económico y el análisis económico detallado.

Tanto la evolución de los precios como la evolución de la tecnología disponible pueden generar grandes cambios en las estrategias óptimas en términos económicos. Esto implica que la racionalidad económica tiene que ser analizada en un marco histórico y dinámico. Juegan un papel igualmente determinante las potencialidades y limitaciones de cada lugar específico donde los productores desarrollan sus estrategias. También juegan un papel clave las estrategias anti-riesgo que adoptan los actores rurales frente a las altas incertidumbres, sobre todo en cuanto a clima, plagas, acceso a mercados y precios. Algunos productores pueden preferir opciones más seguras y conocidas, aunque con menores expectativas de ganancia sobre otras más prometedoras, pero que son (percibidas por ellos mismos como) más

El cálculo económico detallado de las diferentes opciones productivas y salariales que tienen los actores rurales es un insumo indispensable para el análisis económico de sus estrategias de vida.

Analizar el mundo rural en términos de sistemas de producción agropecuarios resulta inadecuado en un contexto en el que una cantidad creciente de familias rurales ya no vive exclusiva o principalmente de la producción agropecuaria.

22. MB = Margen Bruto, MN = Margen Neto, UT(F) = Unidad de Trabajo (Familiar).

23. Margen Bruto por manzana = MB/MN por manzana.



riesgosas. A menudo también se interesan mucho por garantizar la seguridad alimentaria de la familia, sea por la producción propia de los alimentos básicos (lo que generalmente resulta más ventajoso que comprarlos), sea por la compra de los mismos en el mercado o a otros productores.

Finalmente, hay que observar también que en el mundo de desarrollo rural existe una tendencia histórica a razonar principalmente en términos de sistemas de producción agropecuarios. Sin embargo, una cantidad creciente de familias del campo ya no vive directamente de esta producción por carecer del recurso tierra para cultivar o porque la tierra es insuficiente, ya sea porque el área es pequeña, porque la calidad de la misma es pésima o porque está expuesta a alta vulnerabilidad climática. Esta gente generalmente combina estrategias salariales, incluyendo la migración temporal o permanente de uno o varios de sus miembros, con otras actividades no agropecuarias <sup>24</sup>y, a veces, con una mínima producción para la subsistencia en tierra alquilada o en una pequeña parcela propia. Para hacer una tipología de las estrategias de vida es preciso analizar las metas claves de los actores (¿qué resultados quieren lograr?) y las estrategias que ellos usan para lograr sus objetivos. La racionalidad económica será uno de los elementos determinantes de sus estrategias, pero también entran en juego otros factores.

Las normas y valores culturales son importantes mediadores de la agencia de los individuos y los hogares.

Las normas culturales implican una valorización cultural de los actores, las opciones de acción, las relaciones sociales, los recursos y el contexto.

### La agencia: más allá de la racionalidad económica

En la escogencia de las estrategias preferidas incide no solamente la racionalidad económica, sino también un conjunto de normativas culturales. Estas últimas pueden ser consideradas como importantes **mediadores de la agencia de los individuos u hogares**. Debemos subrayar, sin embargo, que mucho de lo que la gente hace no es consciente o intencional y, por consiguiente, eso que la gente hace no puede ser considerado como un comportamiento estratégico<sup>25</sup>. Las estrategias dependen de una mezcla de decisiones intencionadas y no intencionadas. En el interior de las rutinas heredadas y de las muchas decisiones no explícitamente intencionadas, muchas veces se expresan una serie de condicionamientos estructurales. Existen, por ejemplo, roles prescritos y prohibiciones (a veces implícitas) para determinados grupos sociales (Haan y Zoomers, 2005).

24. No sabemos mucho acerca de la diversidad y el alcance de estas actividades no agropecuarias. Esto se debe a que tales actividades son realizadas por mujeres y en una forma irregular a lo largo del tiempo. Aquí podríamos estar en presencia de toda una economía invisible e ignorada que aún está por ser descubierta.

25. Esto no impide que el comportamiento pueda ser "racional" desde una perspectiva socio-económica, porque bajo la presión de la competencia emergen rutas de desarrollo (lo suficientemente) exitosas que suelen transformarse en prácticas ampliamente imitadas.

Estos mediadores de la agencia son el último factor que participa de manera importante en el proceso de transformación de los recursos en un portafolio de actividades para las estrategias de vida. De hecho, en la escogencia de las estrategias de vida siempre interviene un conjunto de normativas culturales que van más allá de los criterios económicos y que implican una valorización cultural de los actores, las opciones de acción, las relaciones sociales, los recursos y el contexto. Son esas normas culturales las que permiten explicar, por ejemplo, por qué algunos actores rurales se resisten a abandonar el cultivo de maíz aún cuando la rentabilidad económica del mismo sea dudosa, o por qué razón otros se resisten a asalariarse y prefieren conservar una vida de campesino aún cuando esta opción no les genere tanto ingreso como otras opciones. Son también normas culturales las que hacen que las mujeres y los jóvenes (u otros grupos) se sientan impedidos total o parcialmente para ejercer un poder de decisión autónoma, mientras prefieren ser dependientes de otros (del padre, el marido, la madre o la abuela, etc.) o asumir el trabajo doméstico y de reproducción. Existen otras formas de limitar las opciones de los actores de manera mucho más intangible. Una de ellas son los modelos de roles prescritos en términos de género, los cuales, hayan sido interiorizados o no, pueden dificultar la entrada de las mujeres a ciertas actividades, aún cuando estas últimas sean más adecuadas económicamente<sup>26</sup>. Otro elemento importante son los intercambios (y sus términos) que siempre acontecen en el marco de determinadas relaciones sociales (entre familiares, amigos, personas con relaciones verticales-jerárquicas, desconocidos, etc.) que, en tanto que relaciones, tienen la capacidad de agregar sentidos no económicos a los intercambios<sup>27</sup>.

Los tipos de estrategias de vida son representativos de determinados grupos rurales en zonas que poseen características similares.

## 2.5. Tipología de las estrategias de vida

El análisis de los cinco capitales, el impacto del contexto, las condiciones del intercambio y los condicionantes de la agencia pueden servir para identificar las principales estrategias de vida en el territorio.

Por lo general, una economía rural presenta opciones relativamente limitadas. En ella, grupos de individuos u hogares, con condiciones parecidas (en términos de recursos disponibles, condiciones agroecológicas

Las rutas de cambio colectivas son el resultado de un proceso de alianzas y sinergias entre acciones de diferentes actores que están orientadas hacia un futuro deseado y compartido por esos mismos actores.

26. En este contexto, De Haan y Zoomers (2005: 36) hablan de "'poder disciplinario' –el tipo de poder que es considerado normal, que es aceptado sin cuestionar, que no es propiedad de nadie, y que existe solamente cuando se aplica. Es el poder que hace que el esclavo acepte su esclavitud, o que las mujeres acepten un papel de género subordinado; es el componente de poder de la institución de género o de otras instituciones informales". Este tipo de poder prescribe qué roles son aceptables, qué tipo de comportamiento es la norma y qué debe ser valorado o no.

27. Para un análisis de cómo estos sentidos influyen en las interpretaciones de las modalidades de las transacciones financieras puede verse Villareal (2009).

y mediadores de agencia) y con oportunidades de intercambio limitadas y semejantes, tienden a desarrollar estrategias de vida similares, dando lugar a ciertas rutas de desarrollo ampliamente compartidas. Aun cuando para cada constelación de individuos, nunca deja de ser un mundo diferente, esta realidad hace posible identificar **tipos de estrategias de vida**, los cuales son representativos de determinados grupos rurales en zonas que poseen características similares.

La identificación de estos tipos de estrategias de vida facilita razonar las dinámicas de desarrollo en el territorio, diseñar y coordinar intervenciones y políticas de desarrollo. Su identificación nos da la posibilidad de hablar en términos de **rutas de cambio colectivas**, que proceden de un proceso de coordinación entre acciones de diferentes actores y que posibilitan y/o limitan las opciones individuales. En este contexto hay que subrayar la importancia crucial de generar, entre los actores protagonistas de tales procesos, conocimientos conjuntos lo suficientemente compartidos como para que pueden servir de base para alianzas más efectivas y sinergias entre actores en pro de una visión de rutas de cambio hacia un futuro deseado compartido. Un asunto clave para los grupos de actores con menos libertades es el hacerse escuchar y poder movilizar las energías de otros aliados estratégicos –productores, empresas, cooperativas, el estado y organizaciones de desarrollo– hacia la realización de sus rutas de cambio deseadas. Para los grupos excluidos, esto también pasa generalmente por un fortalecimiento de su asociatividad, sea en redes informales o en organizaciones formales<sup>28</sup>.

Cada estrategia de vida debe ser considerada como una etapa dentro de un flujo dinámico y no como una categoría estructural.

Es fácil, sin embargo, caer en la trampa de una visión demasiado estática de la economía rural en la que existirían apenas unos pocos tipos de estrategias de vida pre-determinadas. Como Ellis (2000:41) lo ha mencionado, una clasificación de estrategias de vida corre el riesgo de excluir a los actores que no son clasificables en alguno de los diferentes tipos que forman parte de una determinada tipología. Además, si la diversidad es el principio fundamental de la teoría de las estrategias de vida, no parece posible conciliar dicho principio con la construcción de una tipología que tiende precisamente a eliminar o a reducir la diversidad al clasificarla en unos cuantos “tipos”. También es discutible en base a qué criterios se construyen los tipos dentro de los cuales se procederá a clasificar la extraordinaria diversidad de las estrategias de vida de los individuos y los hogares. Tradicionalmente, Nítlapan ha razonado la tipología de productores agrarios con base en los sistemas de producción agropecuarios, pero

28. Por esta razón es necesario enfocarnos en la interfaz existente entre la diversidad de estrategias de vida y las propuestas de desarrollo de las diversas iniciativas impulsadas desde afuera.

a costa de enfrentar dificultades para incorporar adecuadamente las actividades no agropecuarias y las estrategias asalariadas o de migración. La distinción entre “tipos” tiene que ver generalmente con la disponibilidad relativa de los recursos productivos y, en consecuencia, con diferencias en los grados de intensidad del uso de estos recursos. Cercano a la metodología de Nítlapan, Ellis (2000) construye tipologías en base a lo que la gente hace, distinguiendo entre niveles de intensificación agrícola, diversificación de estrategias de vida y migración. Zoomers (1999), por su parte, plantea que tiene más sentido usar metas y prioridades como criterio de clasificación. Este último planteamiento establece una diferencia entre estrategias de acumulación, consolidación, compensación y seguridad o reducción de riesgo. Tendremos que ver cuáles de estas opciones son las más apropiadas para identificar y razonar tipos de estrategias de vida, siendo muy sensibles a lo que tiene más sentido según las percepciones de la gente en el territorio. Como Zoomers (1999) también lo indica, debemos tener presente que las estrategias de vida son un objetivo en movimiento<sup>29</sup>. Por esta razón, “cada estrategia de vida debe ser considerada como una etapa y no como una categoría estructural” (Zoomers, 1999: 40).

### 3. Conclusión: arenas políticas que determinan oportunidades y limitaciones para nuevas rutas de desarrollo en el territorio

Debemos subrayar el carácter recursivo que poseen las interrelaciones entre las estrategias de vida de los diferentes actores (en sus expresiones económicas y socio-políticas) y la geografía humana del territorio que define las rutas de desarrollo de dichas estrategias. La Gráfica 1 muestra que no sólo hay flechas que van desde la derecha a la izquierda, expresando los diferentes factores que condicionan y hacen posibles las estrategias de vida. También hay flechas que parten de las acciones económicas, sociales, político-organizativas y culturales de los actores, como expresión de sus estrategias de vida preferidas, y que van hacia la izquierda afectando y cambiando los condicionantes y oportunidades para facilitar y mejorar sus estrategias preferidas. Los actores no desarrollan sus estrategias desde su situación individual en un territorio estable dado, ya que ellos son actores activos que, casi siempre en cooperación con otros actores, están cambiando su territorio para mejorar sus condiciones y abrir espacios para mejores rutas de desarrollo de sus estrategias de vida. A través de sus actividades económicas, sociales, organizativas y políticas,

Las interrelaciones entre las estrategias de vida y la geografía humana del territorio poseen un carácter recursivo.

29. Esta es la traducción al español de la expresión en inglés *a moving target*.

los actores inciden en la creación de nuevos o mejores flujos de producción e intercambio en las cadenas de valor; en la mejora de la infraestructura económica o social mediante la movilización de recursos comunitarios, públicos o de la cooperación; en la gestión del acceso a los recursos naturales y el agua, a la vez que se involucran en luchas discursivas y negociaciones, abiertas o implícitas, cambiando motivaciones, valores y normas, y redefiniendo las reglas del juego. De una u otra manera, todos los actores ejercen influencia sobre las condiciones de acceso a recursos (a través de organizaciones ligadas o no al estado y a la cooperación) y retroalimentan las instituciones locales, en particular, las normas sociales y las percepciones dominantes que condicionan la agencia.

Las arenas políticas son espacios sociales donde los actores interactúan y negocian, no sin tensiones y conflictos, el acceso a recursos, reglas del juego y formas de organización.

Es posible conceptualizar una serie de **arenas políticas** donde los actores sociales interactúan y negocian el acceso a recursos, reglas del juego y formas de organización (Bierschenk y Olivier de Sardan, 1998: 240). En estas arenas políticas siempre coexisten una dimensión cooperativa y una dimensión de tensiones y conflictos. En los procesos de negociación y concertación sobre recursos, reglas del juego y formas de interacción y cooperación existe una amplia posibilidad de “ganar-ganar”, porque la mayoría de los grandes avances económicos o de otro tipo requieren la movilización y la coordinación de las acciones de muchos actores. El desarrollo no es un juego de “suma cero” donde la ganancia de uno necesariamente implica la pérdida de otro, porque al hacer crecer el pastel (la riqueza total) existe –por lo menos en teoría– la posibilidad de que todos reciban un pedazo más grande y que, por tanto, no haya perdedores. El no lograr la suficiente cooperación puede constituir un bloqueo importante para el desarrollo del territorio, sobre todo para los actores más vulnerables, que tienden a tener más necesidad de asociarse y construir alianzas. Por esta razón, el nuevo enfoque territorial hace tanto énfasis en lograr definir una visión concertada de las oportunidades y perspectivas de futuro para el territorio como base para acciones sistemáticas, coordinadas entre actores estatales, privados y civiles a diferentes niveles, para la transformación de aquella visión en una realidad. Sin embargo, no podemos ser exageradamente optimistas con respecto a las posibilidades de lograr estas soluciones de “ganar-ganar”. Ya subrayamos antes que, desde una perspectiva de reducción de la pobreza y la exclusión, es importante ser conscientes de las dificultades que enfrentan los pobres y los excluidos para lograr expresarse y hacer escuchar su voz. Esta es precisamente la razón por la cual ellos suelen ser pobres. Los pobres son precisamente “estos, que por una razón u otra, casi sistemáticamente terminan en el lado perdedor en las múltiples negociaciones sobre el acceso a recursos y oportunidades” (Bastiaensen et al., 2005:981). Fomentar una articulación coherente

de los intereses de los grupos de actores con menos libertad y la transformación de tales intereses en demandas claras para viabilizar mejores rutas para su desarrollo es, por tanto, un desafío clave para instituciones de desarrollo que pretenden solidarizarse con ellos y promover la ampliación de sus libertades. Una clave es sin duda el fomento de la asociatividad autónoma de las personas y los grupos excluidos como una forma de fortalecerlos como actores sociales en las múltiples arenas políticas. Tomemos, por ejemplo, el caso de los productores de cacao o de leche. Unos y otros podrían asociarse en cooperativas como proveedores comerciales de sus respectivos productos en las cadenas de valor transnacionales y como productores dentro de dichas cadenas para lograr que los modos de operación sean acordes con sus intereses y para conseguir negociar una parte justa del valor agregado en la cadena. La promoción de las nuevas, complementarias o transformadas rutas de desarrollo con mayores posibilidades, debe hacerse en el marco de una concertación más amplia sobre el desarrollo deseado para el territorio, dado que estas rutas también dependen de la colaboración de sectores que están más allá de los grupos vulnerables. En este sentido, los desafíos del territorio se parecen a los de los hogares que son una “ambigua unidad de cooperación y conflicto” (Sen, 1999). También en el territorio se juegan complejos balances entre la tensión y la reciprocidad.

En la versión europea del nuevo paradigma territorial del desarrollo rural<sup>30</sup>, el instrumento preferido para promover la cooperación y la concertación entre los diversos intereses de múltiples actores en el horizonte del cambio rural es un acuerdo de asociación formal promovido desde la esfera del gobierno, con un alto protagonismo del gobierno local reforzado desde los gobiernos regionales, nacionales y europeos (Ambrosio-Albalá y Bastiaensen, 2010:15). Esta ‘asociación formal’ es “un sistema de cooperación formalizado, fundamentado en arreglos legales o en iniciativas formales, relaciones operativas cooperativas y planes adoptados conjuntamente por un número de instituciones” (OECD, 2006). Las exitosas iniciativas LEADER de desarrollo rural territorial en España trabajaban de esta manera. Este acento en los gobiernos locales y en el protagonismo gubernamental, así como el énfasis sobre los arreglos formalizados y hasta legales, puede observarse en el marco de la gestión territorial promovido por la red RIMISP (Scheijtmán y Berdegué, 2003). No obstante, nos parece importante recordar que en Nicaragua nos encontramos ante una sociedad rural cuyo paisaje institucional es variado y multiforme, con diferentes arenas públicas (estado-leyes formales, comunidad-legitimidad local, etc.) que son producto de diferentes

Ni siquiera en los países más desarrollados los gobiernos regionales, nacionales o locales poseen la capacidad para liderar y facilitar un proceso de concertación entre la diversidad de actores existentes en un territorio rural.

30. Ver la Introducción del presente Cuaderno de Investigación.



**36** períodos históricos y que están basadas en diversos sistemas de sentidos, reglas y actores<sup>31</sup>(Bastiaensen et al., 2005:981, Migdal, 1988:39). El proceso de reproducción y creación institucional acontece entonces en múltiples esferas sociales complementarias y, a veces, hasta contradictorias. Estas paradojas explican por qué resulta tan particularmente difícil promover la mejora y la democratización de la gobernanza territorial, sea desde la esfera formal-estatal en Nicaragua o desde otro ambiente no estatal.

En Nicaragua, la democratización de la gobernanza territorial desde el Estado resulta particularmente difícil debido a que el proceso de reproducción y creación institucional acontece en múltiples esferas sociales que son muy diversas y hasta contradictorias al nivel de sus modelos normativos (reglas del juego incompatibles entre sí, etc.), sus sistemas de roles (roles excluyentes de las mujeres, etc.) y sus universos simbólicos (visiones opuestas acerca del territorio y el desarrollo local, etc.).

---

31. Análisis más finos de las experiencias en Europa revelan que también en estas sociedades no es tan evidente el supuesto de que el gobierno local tiene la capacidad necesaria para liderar y facilitar un proceso de concertación entre los diversos actores de los territorios rurales (ver Ambrosio-Albalá y Bastiaensen, 2010:17).





Ambrosio-Albalá, M. y Bastiaensen, J. (2010). The new territorial paradigm of rural development: Theoretical foundations from systems and institutional theories. IOB Discussion Paper 2010.02, Antwerpen: IOB.

Bastiaensen, J. y Marchetti, P. (2010). Microfinanzas rurales y cadenas de valor agropecuarias: estrategias y perspectivas desde el fondo de desarrollo local en Nicaragua. IOB Working Paper 2010.02, Antwerpen: IOB.

Bastiaensen, J. , T. De Herdt y B. D'Exelle (2005). "Poverty Reduction as local institutional process", en: World Development. Special Issue Exploring the politics of poverty reduction: how are the poor represented? London, Elsevier Science Ltd, vol. 33, n°6, pp. 979-993.

Bierschenk, T. y Olivier de Sardan, J.-P. (1998). Les Pouvoirs au Village: Le Bénin Rural entre Démocratisation et Décentralisation. Paris, Karthala,

Chambers, R. (1995). 'Poverty and Livelihoods: Whose Reality Counts?', en: Environment and Urbanization 7 (1): 173-204.

De Haan, L. y Zoomers, A. (2005). "Exploring the Frontier of Livelihoods Research", en: Development & change 36 (1), pp. 27-47.

DFID (1999). Hojas orientativas sobre los medios de vida sostenibles. Londres: DFID.

Conway (1992). Sustainable rural livelihoods: Practical concepts for the 21st century. IDS Discussion Paper 296. Brighton: IDS. Disponible en el sitio web:  
<http://training.itcilo.it/decentwork/staffconf2002/presentations/SLA%20Guidance%20notes%20Section%202.pdf>

Ellis, Frank (2000). Rural Livelihoods and Diversity in Developing Countries. Oxford University Press.

Escobar (1995). Encountering Development: The Making and Unmaking of the Third World (1995). Princeton: Princeton University Press.

Espinosa, I. (2004). Perfil de género en la economía nicaragüense en

el contexto de la apertura comercial. Nicaragua: UNIFEM.

Kaplinsky, R. y M. Morris (2000). A Hand Book for Value Chain Research. <http://www.acdivoca.org/acdivoca/>

Long, N. (1999). The Multiple Optic of Interface Analysis, (working title). UNESCO, Background Paper on Interface Analysis, October. Disponible en el sitio web: <http://www.utexas.edu/cola/insts/llilas/content/claspo/PDF/workingpapers/multipleoptic.pdf>, consultado el 30 de marzo de 2009.

Long, N. (2001). Development Sociology: Actor Perspectives. London: Routledge.

Marchetti, Peter (s/f). Comunicación personal.

Migdal, J.S. (2001). State in Society. Studying how states and societies transform and constitute one another. Cambridge: Cambridge University Press.

Hart, G. (2006). "Denaturalizing Dispossession: Critical ethnography in the age of resurgent imperialism", en: Antipode. Oxford: Blackwell Publishing, vol. 38, n°5, pp. 977-1004.

Roduner, D. (2004). (Draft) Report on Value Chains. Analysis of existing theories, methodologies and discussions of value chain approaches in the development cooperation sector. Bern, LBL, mimeo.

Ruben, R., M. Slingerland y H. Nijhoff (2006). "Agro-Food Chains and Networks for Development. Issues, approaches and strategies", en: Agro-Food Chains and Networks for Development, Dordrecht, Springer Verlag, pp. 1-28.

Schejtman, A. y J. Berdegú (2003). Desarrollo rural territorial. Santiago de Chile: Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural (RIMISP).

Sen, A.K. (1999). Development as Freedom. Oxford University Press.

Steel, G. y A. Zoomers (2009). "Social mobility in the Central Andes of Peru and Bolivia: Towards a more dynamic and multi-local vision of poverty alleviation", en: International Development Planning Review, 31 (4): 377-398.

UE, UNIFEM, ITC-OIT (2009). Lo esencial sobre el tema de género y desarrollo, en la agenda global de desarrollo: Técnicas para una

**40** planificación y una implementación sensible al género. Módulo de formación. Turín: ITC-OIT. Disponible en el sitio web: [gendermatter.eu](http://gendermatter.eu)

Van Hecken, G. y Bastiaensen, J. (2010a). "Payments for ecosystem services in Nicaragua: Do market-based approaches work?", en: *Development and change*, 41 (3): 421-444.

Van Hecken, G. y Bastiaensen, J. (2010b). "Payments for ecosystem services: Justified or not? A political view", en: *Environmental science & policy*, 13 (8): 785-792.

Villareal, M. (2009). Social boundaries and economic dilemmas in micro-financial practices. Paper presented at the First European Research Conference on Microfinance. Brussels, Free University Brussels-Solvay Business School, 2-4 June 2009, 14 p.  
[http://www.cermi.eu/documents/Final\\_Villareal\\_Socialboundariesandeconomicdilemmasrev.pdf](http://www.cermi.eu/documents/Final_Villareal_Socialboundariesandeconomicdilemmasrev.pdf), consultado el 28 de junio 2011.

Zoomers, A. (1999). Linking livelihood strategies to development. Experiences from the Bolivian Andes. Amsterdam: KIT and CEDLA.

# ANEXO





**CONCEPTOS BÁSICOS Y DEFINICIONES DE GÉNERO<sup>32</sup>****1. ¿Qué es el “género”?**

El término **género** se refiere a las funciones y relaciones socialmente construidas, los rasgos de la personalidad, las actitudes, los comportamientos, los valores, y el poder relativo y la influencia atribuidos a mujeres y hombres por razón de su **sexo**. La realidad designada por dicho término es compleja, ya que tiene en cuenta una amplia gama de factores sociales y culturales que pueden variar en el tiempo y el espacio. La distinción entre género y sexo puede ayudarnos a llegar a una definición más clara del término. El sexo se refiere a las características biológicas y anatómicas genéticamente determinadas de mujeres y hombres, las cuales se manifiestan en sus distintas funciones con respecto a la reproducción biológica. En cambio, el género se refiere a las funciones y responsabilidades socialmente determinadas que se atribuyen a mujeres y hombres en un determinado contexto social y cultural, en virtud de sus características biológicas. Mientras las diferencias de sexo están determinadas desde antes del nacimiento y no pueden modificarse por influencias ambientales o culturales, el género es una identidad adquirida que se aprende y que, por tanto, cambia con el paso del tiempo, dentro y a través de las culturas.

**2. Relaciones de género.**

Las **relaciones de género** se refieren a las formas en que la sociedad define los derechos, responsabilidades e identidades de los hombres y las mujeres en sus relaciones mutuas. Las relaciones de género son inevitables –ya que las mujeres y los hombres interactúan en todas las esferas de la vida privada (la familia, el matrimonio, etc.) y la vida pública (escuela, mercado de trabajo, vida política, etc.). Todas las relaciones sociales están influenciadas por el género en diferentes grados. El análisis profundo de las relaciones de género revela la existencia de un fuerte componente de **poder** en la estructura de cada relación social. El poder es distribuido en un amplio rango de prácticas sociales y, la mayoría de las veces, la forma en que él se distribuye conlleva desventajas para las mujeres. Las relaciones de poder son evidentes, por ejemplo, en la forma en que los recursos (naturales, económicos, políticos, etc.) son distribuidos entre las mujeres y los hombres. Las mujeres tienen menos acceso a los recursos

---

32. Tomado de UE-UNIFEM-ITC-OIT (2009).

económicos, naturales y sociales, lo cual afecta considerablemente su poder de negociación dentro del hogar, la comunidad, el mercado de trabajo o la vida política. Además del género, las relaciones sociales pueden estar influenciadas por un sinnúmero de factores entre los que podemos mencionar, entre otros, la edad, la clase, la etnicidad, la religión, la orientación sexual o la incapacidad física y mental. Los individuos pueden poseer múltiples identidades, según su afiliación religiosa o política, su etnicidad, su estatus social, etc.

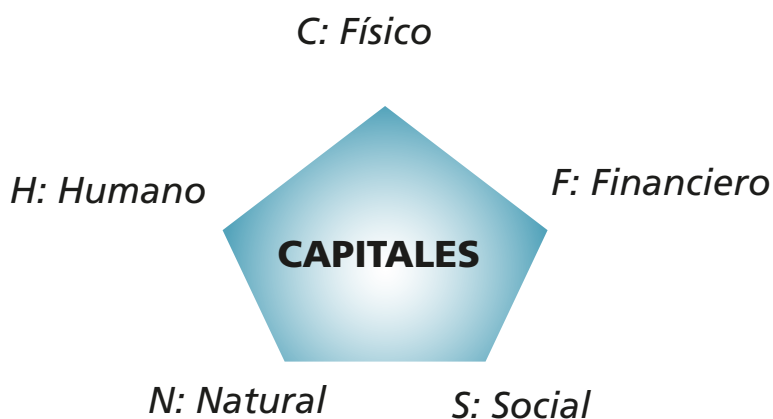
### 3. Roles de género y división del trabajo por géneros

El concepto de roles de género se refiere a las actividades atribuidas a las mujeres y los hombres sobre la base de las diferencias percibidas socialmente con respecto a unas y otros. Los roles de género cambian a través del tiempo y el espacio y están influenciados por factores sociales, culturales y ambientales que caracterizan a cierta sociedad, comunidad o período histórico. Tales roles establecen límites entre lo que se percibe como adecuado para las mujeres y los hombres en la sociedad, tanto en la esfera pública como en la privada. Los roles definidos como “masculinos” o como “femeninos” son aceptados como “naturales” e interiorizados por las niñas y los niños a una edad muy temprana, a través de los modelos de género que aprenden en su medio social. En la mayoría de las sociedades, los individuos son fuertemente presionados a acatar dichos modelos, no sólo directamente por la familia o la comunidad, sino también indirectamente por los modelos de roles subyacentes en la estructura social –el mercado de trabajo, la política pública, el sistema tributario, etc.–. Tanto las mujeres como los hombres realizan múltiples roles en la esfera productiva –que incluye las actividades relacionadas con la producción de mercancías para el consumo o el comercio y las actividades generadoras de ingresos– y también en la esfera reproductiva –que incluye las tareas y actividades relacionadas con la creación y el sostenimiento de la familia y el hogar.

## LOS CINCO CAPITALES DEL MARCO DE ESTRATEGIAS DE VIDA<sup>33</sup>

En el centro del marco de estrategias de vida están cinco capitales complementarios que, juntos, constituyen los recursos que los actores emplean para ensamblar sus estrategias de vida preferidas. Los actores toman en cuenta el alcance y las limitaciones de dichos recursos, al igual que las oportunidades que implica valorizar los frutos de las actividades realizadas con la ayuda de los mismos.

**Gráfica 2**  
**Diamante de los cinco capitales**



### 1. Capital humano (H)

En el marco de la visión del desarrollo como libertad (Sen, 1999), el objetivo final del desarrollo son las capacidades de la gente. Dichas capacidades son las que les permiten a las personas tener libertad, o sea, dar sentido, forma y contenido al tipo de vida que ellas mismas valorizan. En esta perspectiva, el capital humano es el capital más importante de los cinco, porque no sólo es un medio que permite ensamblar las estrategias de vida, sino también el destino final de las mismas.

#### ¿Qué es el capital humano?

El capital humano representa las aptitudes, conocimientos, capacidades laborales y buena salud que, en conjunto, permiten a las poblaciones

33. Este Anexo es una versión adaptada de DFID (1999).

ensamblar distintas estrategias y alcanzar sus objetivos en materia de medios de vida. Al nivel de los hogares, el capital humano es un factor que determina la cantidad y calidad de la mano de obra disponible. Esta disponibilidad varía de acuerdo con el tamaño de la unidad familiar, con los niveles de formación, con el potencial de liderazgo, con el estatus sanitario, etc.

El capital humano aparece en el marco de las relaciones entre los géneros como un activo que influye en los medios de vida, es decir, como un bloque de construcción o medio de obtener logros en materia de medios de vida. Su acumulación puede representar también un fin por sí mismo. Muchas poblaciones consideran la insalubridad o la falta de educación como dimensiones fundamentales de su situación de pobreza, por lo que la superación de estas condiciones puede ser uno de sus principales objetivos en materia de medios de vida.

### **¿Por qué es importante el capital humano?**

Además de su valor intrínseco, el capital humano (el conocimiento y la mano de obra o la capacidad para contratar mano de obra) es necesario para poder hacer uso de cualquiera de los otros cuatro tipos de activos. Pero, aunque necesario, no es suficiente para alcanzar por sí solo, sin la ayuda de los demás capitales, los resultados positivos en materia de medios de vida.

### **¿Qué puede hacerse para aumentar el capital humano de los menos favorecidos?**

El apoyo a la acumulación de capital humano puede ser directo o indirecto. Pero en cualquiera de estas dos opciones, las metas podrán ser alcanzables sólo si las poblaciones mismas están dispuestas a invertir en su propio capital humano, acudiendo a escuelas o cursos de formación, accediendo a servicios de medicina preventiva, etc. Si existen estructuras y procesos que les impidan realizar este tipo de inversión (por ejemplo, políticas o normas sociales que impidan que las muchachas vayan al colegio), el apoyo indirecto al desarrollo del capital humano vendrá a ser particularmente importante.

En muchos casos será necesario combinar el apoyo directo y el indirecto a la acumulación del capital humano de los menos favorecidos. El mecanismo más adecuado para hacerlo consiste probablemente en un programa sectorial. Los programas sectoriales pueden adoptar un enfoque integrado respecto del desarrollo del capital humano, basándose en la información reunida mediante un análisis de los medios de vida para asegurar que los esfuerzos se enfoquen donde

hagan más falta (en los grupos que posean mayores desventajas, como las mujeres). **47**

## 2. Capital social (S)

Algunos pueblos deciden hacer una distinción entre capital social y capital político. Este último se deriva del acceso a una mayor variedad de instituciones dentro de la sociedad. Aunque aquí no hemos realizado esta distinción, esto no debe tomarse como una subvaloración de la importancia de los factores políticos y de los asuntos relacionados con el acceso a otros ámbitos institucionales que quedan fuera de la comunidad.

Además de poseer su propio valor intrínseco, el capital social puede resultar particularmente importante como “recurso de última hora” para los menos favorecidos y vulnerables, puesto que puede: proporcionar un colchón amortiguador que les ayude a enfrentarse a choques como una muerte en la familia; actuar como red de seguridad informal para asegurar la supervivencia durante períodos de intensa inseguridad; y servir como compensación por la pérdida de otros tipos de capital (por ejemplo, la mano de obra compartida compensa la limitación de capital humano dentro de los hogares).

### ¿Qué es el capital social?

Existe un extenso debate sobre lo que debe entenderse exactamente por capital social. En el contexto del marco de los medios de vida sostenibles, se trata de un concepto que designa los recursos sociales en que los pueblos se apoyan para buscar y alcanzar sus objetivos en materia de medios de vida. Estos se desarrollan mediante:

- Redes y conexiones, ya sean verticales (patrón/cliente) u horizontales (entre individuos con intereses compartidos), que aumenten la confianza y habilidad de las poblaciones para trabajar en grupo y ampliar su acceso a instituciones de mayor alcance, como organismos políticos o civiles;
- Participación en grupos más formalizados, lo que suele entrañar la adhesión a reglas, normas y sanciones acordadas de forma mutua o comúnmente aceptadas.
- Relaciones de confianza, reciprocidad e intercambio que faciliten la cooperación, reduzcan los costos de las transacciones y proporcionen la base para crear redes de seguridad informales entre los menos favorecidos.

Todos los puntos anteriores están interrelacionados. Por ejemplo, la pertenencia a grupos y asociaciones puede ampliar el acceso de los pueblos a otras instituciones y la influencia que los primeros ejercen sobre las segundas. Es igualmente probable que se desarrolle una confianza entre las personas conectadas por relaciones de parentesco o de otro tipo.

De los cinco capitales, el capital social es lógicamente el que está más estrechamente conectado con las instituciones y organizaciones y redes sociales. De hecho, se podría concebir el capital social (en su sentido de recurso individual) como un producto de la posición del individuo o del hogar en el marco de las instituciones y organizaciones/redes sociales. Entre estos posicionamientos del individuo y del hogar existe una interrelación muy fuerte.

### ¿Por qué es importante el capital social?

La confianza y la reciprocidad mutuas disminuyen los costos del trabajo conjunto. Esto significa que el capital social tiene un impacto directo en los otros tipos de capital:

- Mediante la mejora de la eficacia de las relaciones económicas, el capital social puede contribuir a aumentar los ingresos y las tasas de ahorro de los pueblos (capital financiero<sup>34</sup>).
- El capital social puede contribuir a reducir el problema de los usuarios que no pagan ciertos servicios asociados a los bienes públicos. Esto significa que él puede ser eficaz para mejorar la gestión de los recursos comunes (capital natural) y el mantenimiento de las infraestructuras compartidas (capital físico).
- Las redes sociales facilitan la innovación, el desarrollo de conocimientos y la compartición de los mismos. Existe por ello una relación estrecha entre el capital social y el humano.

El capital social, como otros tipos de capital, puede también valorarse como un bien por sí mismo. Puede realizar una contribución particularmente importante a la sensación de bienestar de los pueblos (a través de valores como la identidad, el honor o la sensación de pertenencia).

---

34. Estudios independientes han demostrado que las comunidades con "niveles más altos" de capital social son más ricas, aunque siguen existiendo dudas acerca de cómo cuantificar el capital social.



El capital social puede utilizarse en formas positivas y negativas. La pertenencia a un grupo o red suele entrañar obligaciones (por ejemplo, asistir a otros en momentos de necesidad) así como derechos (solicitar asistencia). Las llamadas de socorro pueden llegar en momentos difíciles. Sin embargo, los actores que quedan excluidos de los grupos que canalizan la mayoría de las ventajas, pueden resultar marginados de muchas maneras. Es lo que ocurre en el caso de las mujeres sin tierra y con pocas aptitudes. Las redes locales también pueden estar basadas en relaciones estrictamente jerárquicas o coercitivas que limitan la movilidad social y evitan que los pueblos escapen de la pobreza.

### ¿Qué puede hacerse para aumentar el capital social de los menos favorecidos?

El capital social tiene una cualidad muy positiva, y es que, en algunos casos se auto-refuerza. Las partidas pueden aumentarse más que mermarse si se realiza un uso adecuado de las mismas. La negligencia, por otro lado, puede minar el capital social y la confianza (al contrario de lo que ocurre con los ahorros depositados en el banco, que siguen creciendo aunque se ignoren). El capital social también puede destruirse de forma activa, aunque a menudo no intencionada, debido a intervenciones torpes que imponen nuevas relaciones sociales sin tener en cuenta la solidez de las antiguas.

La mayoría de los esfuerzos para aumentar el capital social se centran en el reforzamiento de las instituciones locales, ya sea de forma directa (aumentando sus capacidades, formando a los líderes o inyectando recursos) o indirecta, mediante la creación de un entorno abierto y democrático donde dicho capital pueda florecer.

### 3. Capital natural (N)

Ejemplos de capital natural y de servicios derivados de éste son las tierras, los bosques, los recursos marinos/silvestres, el agua, la calidad del aire, la protección de la erosión, la asimilación de desechos, la protección contra temporales, el grado de biodiversidad y la tasa de cambio. Es importante valorar la calidad del capital natural, el acceso al mismo y los cambios que él experimenta a lo largo del tiempo.

## 50 ¿Qué es el capital natural?

Capital natural es el término utilizado para referirse a las partidas de recursos naturales de las que se derivan los flujos de recursos y servicios (ciclos de nutrientes, protección de la erosión, etc.) útiles en materia de medios de vida. Existe una amplia variedad de recursos que constituyen el capital natural; desde bienes públicos intangibles, como la atmósfera y la biodiversidad, hasta activos divisibles utilizados directamente en la producción (árboles, tierras, etc.).

En el marco de los medios de vida sostenibles, la relación entre el capital natural y el contexto de vulnerabilidad es particularmente estrecha. Gran parte de los eventos que arrasan los medios de vida de los menos favorecidos son procesos naturales que destruyen el capital natural (por ejemplo, fuegos que destruyen bosques, inundaciones y terremotos que destruyen tierras aradas). La temporalidad de los mismos se debe en gran medida a cambios producidos durante el año en el valor de la productividad del capital natural.

### ¿Por qué es importante el capital natural?

El capital natural es muy importante para los que obtienen todos o parte de sus medios de vida de actividades basadas en los recursos naturales (ganadería, pesca, recolección de madera, extracción mineral, etc.). No obstante, su importancia va mucho más allá de esto. Ninguno de nosotros podría sobrevivir sin la ayuda de servicios medioambientales claves o sin los alimentos producidos a partir del capital natural. La salud (capital humano) tenderá a resentirse en áreas en las que la calidad del aire sea deficiente como resultado de actividades industriales o desastres naturales (por ejemplo, fuegos forestales). Y a pesar de que nuestros conocimientos sobre las relaciones entre los recursos son limitados, sabemos que nuestra salud y bienestar dependen del funcionamiento continuo de complejos ecosistemas (que a menudo se infravaloran hasta que se detectan efectos adversos derivados de alguna perturbación de los mismos).

### ¿Qué puede hacerse para aumentar el capital natural de los menos favorecidos?

En el pasado, los esfuerzos en materia de desarrollo rural realizados por agentes proveedores de ayudas se centraban sobre todo en aumentar el capital natural. De hecho, la preocupación en torno al capital natural en sí ha tendido a desviar la atención en detrimento de otro asunto mucho más importante: cómo se utiliza el capital natural, en combinación con otros activos, para apoyar los medios

de vida. La teoría de los medios de vida trata de adoptar una visión más amplia, centrándose en los pueblos y comprendiendo la importancia de ciertas estructuras y procesos (por ejemplo, de los sistemas de distribución de las tierras, de las normas que rigen la industria pesquera, etc.) para determinar la forma en que se utiliza el capital natural y el valor que éste crea.

#### 4. Capital físico (C)

Las infraestructuras (como carreteras, tendido eléctrico y telecomunicaciones) son claves para la integración de las zonas remotas donde vive gran parte de las poblaciones menos favorecidas. Si la infraestructura de transportes es buena, las personas no sólo podrán desplazarse con mayor facilidad entre las zonas urbanas y rurales, sino que es probable además que ellas estén mejor informadas sobre las oportunidades (o la falta de estas) existentes en las zonas donde tienen pensado emigrar, ya sea de forma temporal o permanente.

#### ¿Qué es el capital físico?

El capital físico comprende las infraestructuras básicas y los bienes de producción necesarios para respaldar los medios de vida. Las infraestructuras consisten en los cambios en el entorno físico que contribuyen a que las poblaciones satisfagan sus necesidades básicas y sean más productivas. Los bienes de producción son las herramientas y equipos que utilizan las poblaciones para funcionar de forma más productiva. Los siguientes componentes de las infraestructuras suelen ser esenciales para los medios de vida sostenibles: medios de transporte accesibles; alojamientos y edificios seguros; suministro de aguas y saneamiento adecuado; energía limpia y asequible; y acceso a la información (comunicaciones).

La infraestructura es por lo general un bien público que se utiliza sin realizar pagos directos. Entre las excepciones se incluye el alojamiento, que suele ser de propiedad privada, y otro tipo de infraestructuras a las que se accede pagando una tarifa por su uso (por ejemplo, los peajes de carretera y el suministro de energías). Los bienes de producción pueden ser propiedad de un individuo o de todo el grupo, o se puede acceder a ellos por arrendamiento o pagando una tarifa por los servicios prestados. Esto último ocurre sobre todo en el caso de equipos más sofisticados.

## 52 ¿Por qué es importante el capital físico?

Numerosas evaluaciones participativas de la pobreza han llegado a la conclusión de que la falta de ciertos tipos de infraestructuras representa una dimensión básica de la pobreza. Sin un acceso adecuado a servicios como el agua o la energía, la salud humana se deteriora y se suceden largos períodos de dedicación a actividades no productivas, como la recogida de agua o de madera destinada a utilizarse como combustible. Los costos de oportunidad asociados con las infraestructuras deficientes pueden imposibilitar la educación, el acceso a la asistencia médica o la generación de ingresos. Sin una infraestructura de transportes, por ejemplo, los fertilizantes más esenciales no pueden distribuirse de forma eficaz, las cosechas siguen siendo bajas y se vuelve difícil y caro transportar los escasos productos a los distintos mercados. Un aumento del costo (en términos de los tipos de capital) de la producción y el transporte supondrá que los bienes de producción funcionen con una desventaja comparativa en los mercados.

La insuficiencia o inadecuación de los bienes de producción también limita la capacidad productiva de los pueblos y, por tanto, el capital humano a su disposición. Se ha de dedicar más tiempo y esfuerzo al logro de las necesidades, niveles de producción y acceso a los mercados básicos.

### ¿Qué puede hacerse para aumentar el capital físico de los menos favorecidos?

En el pasado, los gobiernos y la cooperación han apoyado el suministro directo de bienes de producción para los menos favorecidos. Esto puede resultar problemático por varias razones:

- Actuar como proveedor directo de bienes de producción puede provocar dependencias y destruir los mercados privados.
- El suministro directo puede desviar la atención de la necesidad de reformar el tejido organizativo e institucional al igual que las políticas para asegurar que las ganancias sean sostenibles y que los bienes de producción se aprovechen al máximo y de manera rentable.

## 5. Capital financiero (F)

Dos características importantes de los ahorros son los niveles variables de productividad (¿cuánto valor adquieren cuando se dejan sin tocar?) y de liquidez (¿con qué rapidez pueden convertirse en

dinero en metálico?). En términos generales se puede decir que ambas características son deseables, aunque la liquidez puede tener también efectos negativos: cuanto más líquidos sean los ahorros de una persona, más difícil suele ser defenderlos de reclamaciones familiares o tentaciones de consumo inmediato. También pueden existir incompatibilidades entre la liquidez y la productividad, así como entre la productividad y el riesgo.

### ¿Qué es el capital financiero?

El capital financiero hace referencia a los recursos financieros que las poblaciones utilizan para lograr sus objetivos en materia de medios de vida. Esta definición no es muy sólida desde el punto de vista económico, puesto que incluye tanto flujos como partidas y puede contribuir tanto al consumo como a la producción. No obstante, se ha adoptado para tratar de captarlo como un importante capital en el marco de estrategias de vida: la disponibilidad de dinero en metálico o equivalentes.

Existen dos fuentes principales de capital financiero:

- Las partidas disponibles: Los ahorros son el tipo favorito de capital financiero, puesto que no conllevan responsabilidades asociadas y no suelen entrañar una dependencia de los demás. Pueden adoptar diversas formas: dinero en metálico, depósitos bancarios o activos líquidos, como el ganado o las joyas. También pueden obtenerse recursos financieros a través de instituciones de suministro de créditos.
- Las entradas regulares de dinero: Excluyendo los ingresos percibidos, los tipos de entradas más comunes son las pensiones u otros pagos realizados por el estado y las remesas. Para que estas entradas supongan una contribución positiva al capital financiero, deben ser fiables (aunque no puede garantizarse una fiabilidad total, existe una diferencia entre un pago aislado y un pago regular en lo que respecta a qué poblaciones pueden planear sus inversiones).

### ¿Por qué es importante el capital financiero?

El capital financiero es probablemente el más versátil de las cinco categorías de activos:

- Puede convertirse (con grados variables de facilidad) en otros tipos de capital.

- Puede utilizarse para el logro directo de objetivos en materia de medios de vida (por ejemplo, cuando se adquieren alimentos para reducir la inseguridad derivada de la escasez de los mismos).
- Para bien o para mal, también puede transformarse en influencia política y permitir que las poblaciones sean más libres de participar activamente en las organizaciones que formulan las políticas, hacen la legislación y rigen el acceso a los recursos.

No obstante, el capital financiero es también el activo que suele estar menos disponible para los menos favorecidos. De hecho, hay otros tipos de capital que son tanto o más importantes para ellos debido a su carencia de capital financiero. Hay además activos o resultados deseables que no pueden obtenerse por mediación del dinero (como los distintos componentes del bienestar o el conocimiento sobre derechos humanos).

### ¿Qué puede hacerse para aumentar el capital financiero de los menos favorecidos?

Las agencias de desarrollo no se dedican a dar dinero a los pobres (apoyo directo al capital financiero). El acceso al capital financiero recibe más bien un apoyo indirecto, que puede ser:

- Organizativo: mediante un aumento de la productividad de los ahorros y flujos financieros existentes, con la contribución al desarrollo de organizaciones de servicios financieros eficaces y cortados a la medida de los menos favorecidos.
- Siempre que tales organizaciones financieras sean fiables, accesibles y conocidas, podrán animar a la población a ahorrar. Otra opción podría ser contribuir a desarrollar organizaciones que transmitan los ingresos enviados de forma más eficaz a los receptores finales.



## CONCEPTOS Y HERRAMIENTAS PARA MAPEAR CADENAS DE VALOR

El propósito de este anexo es proveer al lector conceptos operativos y herramientas prácticas para poder mapear las diferentes etapas y los diferentes actores involucrados en cadenas de valor agropecuarias y rurales.

Un primer punto de partida para el mapeo de las cadenas de valor es que el enfoque de cadena es distinto al enfoque sectorial. Esto significa que, desde la perspectiva de un análisis de cadena de valor, un mismo producto puede participar de una o varias cadenas, según las diferencias en el encadenamiento entre las etapas y los actores involucrados en el proceso de llevar dicho producto desde el productor hasta el consumidor final (o hasta el basurero).

Desde el punto de vista de un territorio concreto, la clasificación de las cadenas se hace de acuerdo a la pertinencia actual (y quizás también potencial) de las diferentes rutas de salida de un producto local. Generalmente, las cadenas se distinguen tomando en cuenta el mercado final del producto (mercado nacional tradicional, supermercados nacionales, mercados de exportación, etc.) y las características del producto (orgánico o convencional, producto primario o procesado, productos “tradicionales” o “gourmet”, etc.). A veces puede ser necesario hacer otras distinciones más finas según la especificidad de cada caso: por ejemplo, mercado de exportación centroamericano/venezolano/estadounidense/europeo; cadena de cacao nacional; cadena de cacao orgánico de exportación; cadena de leche fría-procesada; cadena del queso de exportación, cadena del queso nacional; etc. La idea es tener un mapa de las rutas concretas en términos de etapas/actores que mueven el producto desde el territorio hasta el consumidor final, permitiendo de esta manera que el producto adquiera su valor en los mercados concretos. Se habla de cadena de valor precisamente porque los productos adquieren valor en cada etapa del proceso que va desde el productor hasta el consumidor final. Y el mismo producto básico –aunque muchas veces con matices de calidad u otros atributos– adquiere valores diferentes para los actores participantes en cadenas distintas. Independientemente del nombre que se le asigne a la cadena, tienen que aparecer reflejados por lo menos el tipo del producto y el destino final del mismo.

El mapa de la cadena es una herramienta que nos permite tener una idea general de los flujos de procesos y de relaciones entre

actores que se establecen en torno a la ruta que sigue un producto hasta llegar al consumidor final. Permite ver, de manera general, la integración de los actores, tanto hacia atrás como hacia adelante en las diferentes fases o etapas de la cadena. Hay casos en que es posible conocer (estimaciones de) costos y precios, lo que nos permite tener una idea de la generación y la distribución entre los actores del valor agregado en la cadena.

En cada uno de los procesos es conveniente explicitar quiénes participan y explicar qué ocurre entre los actores, qué negociaciones se dan entre ellos y qué factores o condiciones determinan dichas negociaciones, qué acuerdos (implícitos o explícitos) existen y cuáles son los mecanismos para llegar a esos acuerdos.

Los flujos del producto se pueden dibujar de manera vertical y de manera horizontal. Sin embargo, resulta más fácil la lectura cuando se construyen de manera horizontal, ya que además de diferenciar bien en qué proceso(s) está participando cada actor, también se pueden comparar varias cadenas según el destino del producto o según las especificaciones del mismo.

Hay varios aspectos que deben ser tomados en cuenta al momento de proceder a realizar el mapa de una cadena de valor. Entre ellos figuran: la identificación de las actividades o fases que se llevan a cabo en la cadena; la identificación de las relaciones entre los actores en las diferentes fases de la cadena; y los símbolos gráficos que permiten diagramar el mapa de la cadena. En lo que resta del presente anexo, nos ocuparemos de abordar cada uno de estos tres distintos aspectos.

1. Identificación de las actividades o fases que se realizan en la cadena: ¿qué procesos adicionan valor en la cadena?

Se trata de dibujar primeramente el flujo de procesos, identificar los distintos eslabones de la cadena y, dentro de cada eslabón, a uno o más actores realizando diferentes actividades. También puede haber un mismo actor participando o integrándose en varios eslabones.

Dependiendo de los procesos realizados para agregarle valor al producto, se pueden identificar las siguientes actividades o fases:

➤ Provisión de insumos

\* ¿Qué insumos necesitan los actores?

\* ¿Dónde los compran? (a nivel local, municipal, departamental, etc.).

- \* ¿Quiénes los venden? O ¿de quién(es) los obtienen? (comerciantes locales/municipales privados, cooperativa, etc.).
- \* ¿Cómo los obtienen? (individualmente, colectivamente, etc.).
- \* Acuerdos existentes (crédito, financiamiento sobre pignoración de cosecha, asistencia técnica, capacitación, etc.).
- \* Identificar los principales problemas para acceder a los insumos.
- \* Servicios asociados/requeridos para la provisión de insumos (asistencia técnica, capacitación, etc.).

#### ➤ Producción

- \* ¿Quiénes producen? Tratar de caracterizar o tipologizar al productor: si son pequeños, medianos o grandes productores y cuáles son las características de sus estrategias de vida (diversificación de productos producidos, actividades no agropecuarias, salariales, etc.); si trabajan de manera individual o a través de cooperativa, asociaciones, etc.
- \* ¿Cuántos productores son (aproximadamente)?
- \* ¿Dónde están localizados?
- \* ¿Cómo se distribuyen las tareas de producción? ¿Cuál es el papel de los hombres, las mujeres o los jóvenes en la producción?
- \* ¿Cómo producen?
- \* ¿Cuál es el tipo de mano de obra que utilizan? (familiar y/o contratada).
- \* ¿Cuáles son las reglas o barreras para entrar en una cadena específica? (volumen, calidad, plazos de entrega, producto convencional u orgánico, registro sanitario, etc.).
- \* ¿Quién pone las reglas?
- \* ¿Cuáles son los problemas que existen para cumplir con las exigencias?
- \* ¿Qué mecanismos tienen verificar el cumplimiento de estas reglas?
- \* ¿Qué premios/castigos hay para quienes cumplen/incumplen las reglas?
- \* ¿Qué espacios de negociación/concertación existen?

#### ➤ Acopio

- \* ¿Quién (es) acopia(n) el producto? (acopiadores locales, municipales, departamentales, cooperativa, etc.).
- \* ¿A quién le acopian el producto? (a todos, sólo a socios, productores orgánicos, a los que están a la orilla de la carretera, etc.).
- \* ¿Cuál es la capacidad de acopio? (real y potencial).

- \* ¿Cuáles son las condiciones de acopio? (tipo de infraestructura, equipos, acceso a agua, etc.).
- \* ¿Qué mecanismos son utilizados para llevar a cabo el acopio? (días de acopio, horarios, volúmenes mínimos/máximos del producto recibido, rutas de acopio, recipientes en los que se recibe el producto, etc.).
- \* ¿Cuáles son los arreglos que tienen con los proveedores y compradores? (forma de pago, financiamiento, arreglos verbales o escritos, requerimientos de calidad del producto, etc.).
- \* ¿Quién determina las reglas?
- \* ¿Cuáles son los problemas que existen para cumplir con las exigencias?
- \* Mecanismos para verificar el cumplimiento de estas reglas.
- \* ¿Qué premios/castigos hay para quienes cumplen/incumplen las reglas?
- \* ¿Cuáles son los espacios que existen para la negociación/concertación?

#### ➤ Transformación

- \* ¿Qué cambios o transformaciones le agregan valor al producto? (limpieza, empaque, etc.).
- \* ¿Cómo se realiza el proceso de transformación?
- \* ¿Quiénes lo realizan? (hombres, mujeres, jóvenes, niños, niñas; mano de obra familiar o contratada, etc.).
- \* ¿Qué tecnología se utiliza?
- \* ¿Qué tratamiento o destino se le da a los desperdicios? (por ejemplo, el tratamiento que reciben las aguas mieles, en el caso del café; o el suero, en el caso de la cuajada o el queso, etc.).
- \* ¿Quién se encarga de regular el tratamiento de estos desperdicios?

#### ➤ Comercialización/intermediación

- \* ¿Quiénes se encargan de distribuir el producto hasta el consumidor final? (comerciantes locales, comerciantes municipales, comerciantes nacionales, comerciantes extranjeros, acopios, cooperativas, empresas, supermercados, mercados tradicionales, etc.). En la medida de lo posible, hay que identificar los nombres de los actores.
- \* ¿Cuál es el papel de los hombres, las mujeres o los jóvenes en la producción?
- \* ¿Cómo se distribuye el producto?

➤ Mercado (consumo final)

- \* ¿Quiénes consumen el producto y dónde? (consumidor local, consumidor nacional, consumidor a nivel internacional). En la medida de lo posible, hay que identificar quiénes son esos consumidores.

➤ Servicios de apoyo

- \* ¿Qué relaciones diagonales existen? (acceso a financiamiento, asistencia técnica en producción y/o comercialización, capacitación, etc.).
- \* ¿Quién aplica las regulaciones en las diferentes fases de la cadena? ¿Cómo las supervisa?

2. Identificación de relaciones entre actores en las diferentes fases o proceso de la cadena.

➤ ¿Qué actores participan en cada uno de los procesos? ¿Quiénes son? (de ser posible, identificar nombres y/o cantidades).

➤ ¿Qué tipo de relación existe entre uno y otro eslabón?

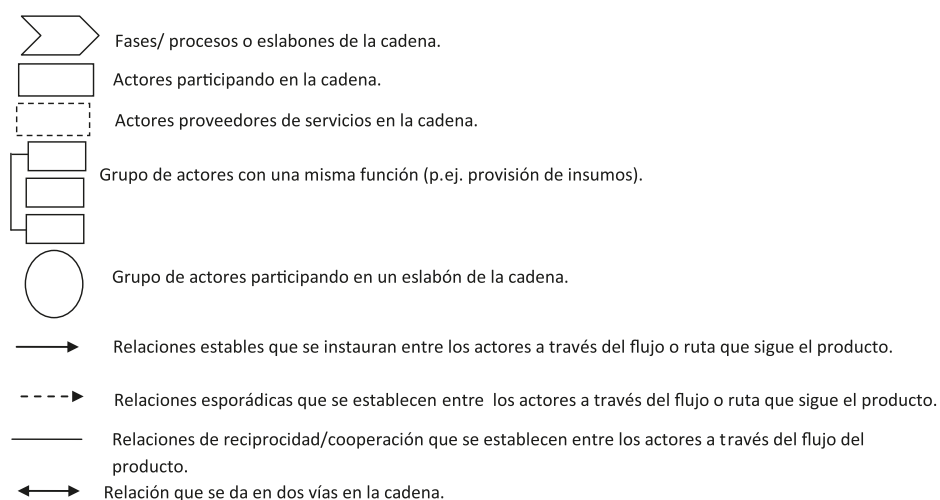
- ¿Son relaciones basadas en el mercado? En otras palabras, ¿los actores son independientes entre sí por cuanto el punto de encuentro entre ellos radica en el precio que ofertan en cierta época, en cierto lugar, bajo ciertas condiciones? (Relación esporádica).
- ¿Son relaciones mediadas por un suplidor clave? En otras palabras, ¿existe una dependencia de parte del comprador debida a las características del producto y/ o a la calidad de entrega? ¿El comprador se ve obligado a facilitar/ invertir en mantener esta relación? (Relación estable).
- ¿Son relaciones entre socios? En otras palabras, ¿existe una dependencia mutua debida a las facilidades de colocar el producto del exportador y a las características del productor, etc.? (Relación estable).
- ¿Qué tipo de contratos o acuerdos existen entre ellos? (formales/ escritos o informales/verbales, explícitos/implícitos, etc.)
- ¿Cuál es el papel de las relaciones sociales? ¿Tienen todos los actores que participan en la cadena un poder igual o intervienen con diferentes cuotas de poder, discriminación, relaciones de dependencia, auto-exclusión, etc.?

Otras preguntas que nos podemos hacer son las siguientes:

- ¿Cuál es la distribución del precio y del costo del producto a lo largo de las cadenas? ¿Qué actor(es) obtienen los mayores beneficios?
- ¿Cuáles son los costos y/o beneficios de entrar (cambiar) de cadena de valor? ¿Cuál es el costo beneficio de diferenciar productos y/o mercados?
- ¿Cuál es el volumen de empleo generado en cada uno de los eslabones de la cadena?

### 3. Símbolos gráficos para mapear la cadena de valor

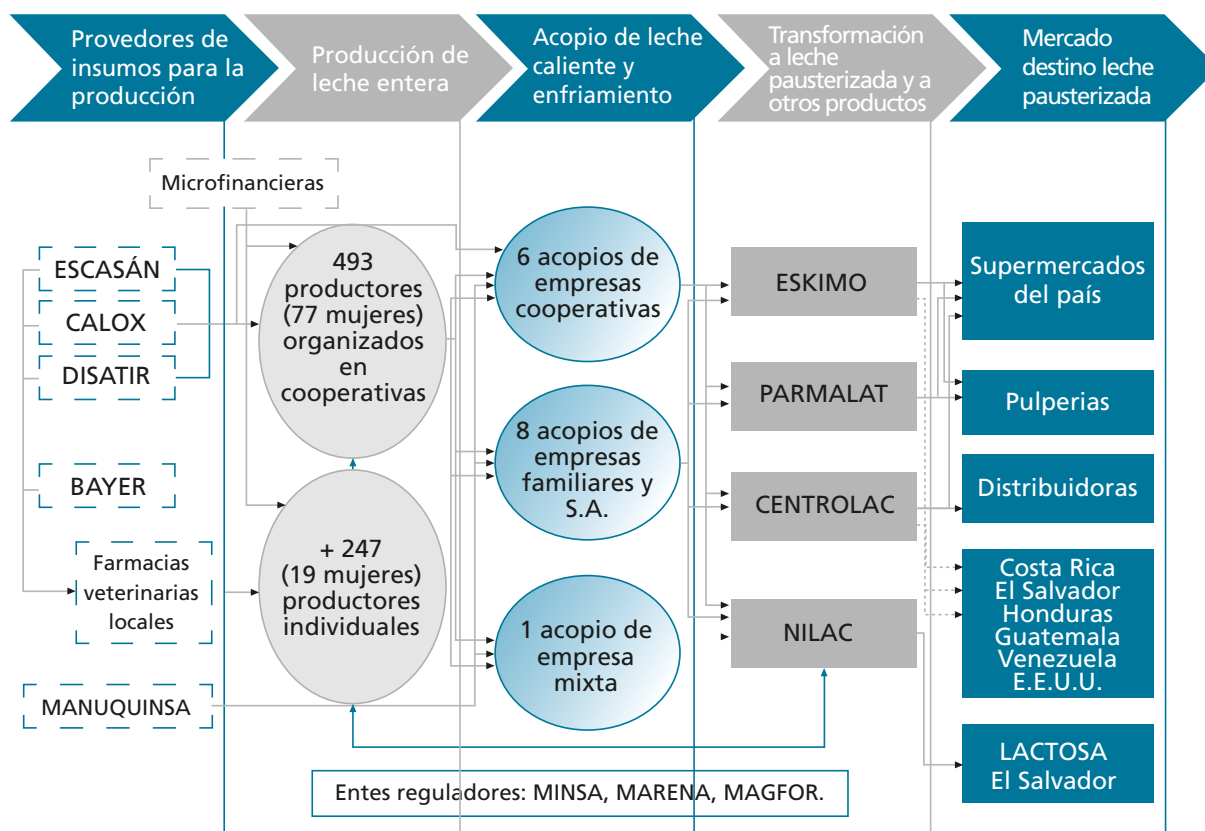
Los distintos aspectos de la cadena pueden ser expresados gráficamente con la ayuda de un conjunto de símbolos. Aquí se proponen algunos:



A cada uno de los símbolos anteriores puede asignársele colores diferentes con la finalidad de graficar de mejor manera los flujos de procesos, los productos, las relaciones, etc. Advertimos, sin embargo, que los colores asignados a cada uno de los símbolos están en dependencia de quién mapea la cadena.



**GRÁFICA 3**  
**EJEMPLO DEL MAPA DE LA CADENA DE VALOR DE LA LECHE FRÍA EN MATIGUÁS<sup>35</sup>**



35. Para conocer la dinámica de estas cadenas puede verse el Cuaderno de Investigación de Nitlapan N° 39.

